

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Г. М. Гаряєва, М. М. Ткачов

МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК
для студентів денної та заочної форм навчання
економічних спеціальностей

Харків 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

Г. М. Гаряєва, М. М. Ткачов

МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО

Навчально-методичний посібник
для студентів денної та заочної форм навчання
економічних спеціальностей

Затверджено
редакційно-видавничою
радою НТУ «ХПІ»
протокол № 1 від 30.01.2018р.

Харків
НТУ «ХПІ»
2018

УДК 341.9
Г21

Рецензенти:

А. М. Лисенко, кандидат юридичних наук, доцент, Харківський
національний університет внутрішніх справ;

Ю. І. Панфілов, к. психологічних наук, доцент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Гаряєва Г. М.

Г 21 Міжнародне приватне право: навч.-метод. посіб. / Гаряєва Г. М.,
Ткачов М. М. – Харків: НТУ «ХПІ», 2018. – 126с.

ISBN

У навчально-методичному посібнику розглянуто необхідний для студентів матеріал, що включає в себе плани семінарських занять, питання для самостійної роботи, тематику рефератів, завдання для контрольних робіт, додатки містять матеріали з курсу «Міжнародне приватне право» англійською мовою.

Призначено для студентів денної та заочної форм навчання економічних спеціальностей.

Бібліогр. 39

ISBN

УДК 341.9

© Г. М. Гаряєва, 2018 р.

ВСТУП

Міжнародні зв'язки є важливою і невід'ємною сферою господарчої діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Поза чинником міжнародного співробітництва неможливо домогтися вирішення задач глибокого реформування виробничого комплексу України, раціоналізації економіки.

Регулювання міжнародного співробітництва і сам процес його розвитку є далеко не простим процесом. Саме тому представляється надзвичайно важливим детальне вивчення і максимально повне знайомство студентів, підприємців, як не залучених, так і безпосередньо залучених у міжнародні господарські взаємозв'язки підприємців з основними особливостями і закономірностями механізму міжнародного бізнесу.

Проте необхідно врахувати, що при розгляді питань удосконалювання важелів керування міжнародним співробітництвом, вибору конкретних способів включення в процес інтернаціоналізації господарського життя, взаємовигідного обміну з зарубіжними партнерами необхідно виходити з реального стану загальноекономічного механізму в країні. Це допоможе своєчасно уловити тенденції розвитку, що виявляються, пристосовуються до динамічного і далеко не однобічного процесу регулювання експортно-імпортних потоків, сфери спільного підприємництва, іноземного інвестування, не заплутатися в хитросплетеннях постійно оновленого нормативно-правового законодавства.

Міжнародне приватне право існує в межах національного права і саме цим відрізняється від міжнародного публічного права – єдиного для держав, які є сторонами відповідних міжнародних нормативно-правових актів.

Міжнародне приватне право має національно-правову природу, регулює відносини між юридичними і фізичними особами різних держав.

Міжнародних приватних прав у світі так само багато, як держав. Кожна країна має своє міжнародне приватне право. Україна має своє міжнародне приватне право.

На втілення цього у реальність спрямована навчальна дисципліна «Міжнародне приватне право».

При вивченні курсу студенти повинні знати:

- які джерела варто використовувати в міжнародному приватному праві;
- які суб'єкти можуть брати участь у міжнародному бізнесі;
- поняття юридичної особи в міжнародному приватному праві.

Повинні вміти:

- використовувати джерела міжнародного права під час укладання міжнародного договору;
- правильно укладати і виконувати міжнародні договори;
- створити спільне підприємство;
- у разі потреби роздиритися суперечки у міжнародному арбітражі.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ З КУРСУ «МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО»

Тема 1. Загальні положення міжнародного приватного права

1. Міжнародне приватне право як галузь права.
2. Загальна характеристика, поняття та структура.
3. Матеріально-правові норми (засіб).

Історія розвитку науки міжнародного приватного права. Мета і значення норм МПП. Основні завдання міжнародного приватного права. Сфера дії та області застосування норм міжнародного приватного права. Місце міжнародного приватного права в системі правового регулювання міжнародних господарських, наукових і культурних відносин. Предмет міжнародного приватного права. Поняття цивільних правовідносин, що мають міжнародний характер. Цивільні, трудові, сімейно-шлюбні та інші відносини міжнародного характеру. Поняття цивільних правовідносин, ускладнених іноземним елементом. Структура правовідносин з іноземним елементом. Цивільні правовідносини з участю держав і міжнародних організацій. Доктрина міжнародного приватного права різних держав про предмет МПП. Правова характеристика терміну «колізія». Колізії між національним правом держав, що регулює цивільні правовідносини. Колізійна проблема, її усунення основний зміст галузі МПП. Підстави виникнення колізій. Проблема вибору права. Колізійне право. Колізія колізій. Методи правового регулювання, що використовуються в МПП. Поєднання і взаємодія колізійного та матеріально-правового методів. Способи регулювання приватноправових відносин: міжнародно-правове і національно-правове форми. Переваги матеріально-правового методу регулювання. Визначення міжнародного приватного права. Взаємодія міжнародного публічного права і міжнародного приватного права. Система міжнародного приватного права як галузі права і галузі

правознавства. Місце міжнародного приватного права в юридичній системі. Співвідношення міжнародного приватного права з міжнародним (публічним) і національним правом (цивільним, сімейним, трудовим, цивільно-процесуальним та ін.).

Тема 2. Правові норми застосовувані у міжнародному приватному праві. Джерела міжнародного приватного права

1. Загальна характеристика джерел міжнародного приватного права.
2. Види джерел, застосовуваних у міжнародному приватному праві.
3. Міжнародні конвенції як джерела міжнародного права.

Поняття та види джерел міжнародного приватного права. Двоїстий характер джерел міжнародного приватного права національно-правові і міжнародно-правові джерела. Роль правових доктрин з питань міжнародного приватного права. Міжнародний договір як джерело міжнародного приватного права. Посилення ролі міжнародних договорів у сфері МПП. Система договорів з міжнародного приватного права. Внутрішнє законодавство держав як джерело міжнародного приватного права. Характеристика законодавства з міжнародного приватного права. Кодифікація норм міжнародного приватного права. Неофіційна кодифікація. Судова та арбітражна практика як джерело МПП. Поняття судового прецеденту. Значення судової та арбітражної практики як джерела МПП в іноземних державах. Звичаї, їх поняття і значення. Види звичаїв. Міжнародні звичаї. Торгові звичаї. Звичаї ділового обороту. Співвідношення внутрішнього законодавства та міжнародного договору в галузі міжнародного приватного права. Сучасні тенденції розвитку джерел міжнародного приватного права.

Тема 3. Суб'єкти міжнародного приватного права

1. Цивільно-правове становище іноземців.
2. Цивільна правоздатність іноземних юридичних осіб в Україні.
3. Транснаціональні корпорації.

Проблеми визначення змісту поняття «іноземець». Правове становище іноземців у різних державах. Право іноземців, право громадянства і міжнародне приватне право. Колізії національного права іноземця та права країни його перебування. Поняття громадянства і доміцилія, співвідношення між ними; їх значення для міжнародного приватного права. Правовий режим, що надається іноземцям в Україні. Особистий закон фізичної особи. Імперативні норми, що визначають особистий закон фізичної особи. Цивільна правоздатність та дієздатність іноземних громадян та осіб без громадянства в Україні. Право, що підлягає застосуванню при визначенні права фізичної особи на ім'я. Особистий закон фізичної особи. Спеціальні правила, що стосуються правоздатності і дієздатності осіб з подвійним громадянством, осіб без громадянства, біженців. Регулювання питань правоздатності і дієздатності іноземців міжнародними договорами. Поняття іноземної юридичної особи. Правоздатність юридичної особи. Особистий статут юридичної особи. Екстериторіальність статуту юридичної особи, сфера його застосування. Національність юридичної особи, способи її визначення. Гаазька конвенція 1956 р. про визнання прав юридичної особи за іноземними компаніями, асоціаціями, установами. Визнання правосуб'єктності юридичної особи на території іноземної держави та допуск його до господарської діяльності. Спільні (змішані) компанії: поняття, правове становище. Міжнародні юридичні особи: поняття, види. Особливості правового положення міжнародних юридичних осіб.

Тема 4. Поняття, правове регулювання іноземних інвестицій

1. Поняття іноземних інвестицій. Види іноземних інвестицій.
2. Гарантії надані іноземним інвесторам в Україні.
3. Основні аспекти іноземного інвестування.

Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні. Характеристика Закону України «Про режим іноземного інвестування». Вплив міжнародного права на регулювання іноземних інвестицій. Класифікація інвестицій: реальні, фінансові, нематеріальні інвестиції. Форми власності на інвестиційні ресурси: державні, приватні, змішані іноземні інвестиції. Характер використання: підприємницькі, позичкові інвестиції. Об'єкт вкладення інвестицій: прямі, портфельні інвестиції, інші інвестиції – вклади в банки, торгові кредити, кредити уряду іноземних держав, інші кредити і т. п. Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні. Характеристика Закону України «Про режим іноземного інвестування». Вплив міжнародного права на регулювання іноземних інвестицій. Правовий режим іноземних інвестицій: національний, пільговий або обмежувальний. Гарантії іноземним інвесторам надавались не погіршення їх фінансового стану у разі зміни законодавства. Звільнення від сплати податку на доходи в виробничій і торговельній сферах. Захист від націоналізації іноземних інвестицій в Україні.

Тема 5. Нормативне регулювання міжнародного договору.

Особливості укладення договору (тендеру)

1. Джерела, які регулюють укладання договору:
 - закони України;
 - міжнародні звичаї
 - міжнародні конвенції.

2. Документи розроблені професійними організаціями.

3. Правове керівництво ЮНІСТРАЛ.

Поняття і види договорів, ускладнених іноземним елементом. Поняття зовнішньоекономічної угоди. Право, що підлягає застосуванню до форми договору. Особливості визначення права, що застосовується до форми одностороннього правочину. Форма зовнішньоекономічної угоди. Форма правочину щодо нерухомого майна. Колізійні питання зобов'язального права у МПРП. Зобов'язальний статут операції з іноземною участю. Значення та зміст принципу автономії волі сторін в договірному праві України. Порядок вибору застосовуваного права сторонами договору. Формули прикріплення, використовувані в договірному праві з іноземною участю. Сфера дії права, що підлягає застосуванню до договору. Право, що підлягає застосуванню до договору при невикористанні його учасниками автономії волі. Визначення права країни, з якою договір найтісніше пов'язаний. Автономія волі у споживчих відносинах, ускладнених іноземним елементом. Право, що підлягає застосуванню до договору щодо нерухомого майна. Поєднання *lex voluntatis*, *lex rei sitae* і *lex loci actus* при визначенні права, застосовного до договору щодо нерухомості. Визначення права, що застосовується до відносин між новим кредитором та боржником. Право, що підлягає застосуванню до підстав стягнення, порядку обчислення та розміру процентів за грошовим зобов'язанням, ускладненим іноземним елементом. Міжнародні конвенції, що регулюють зовнішньоторговельні та інші зовнішньоекономічні операції: Гаазька конвенція про право, застосовне до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, 1986 р., Римська конвенція про застосування права до договірних зобов'язань 1980 р., Гаазька конвенція про єдиний закон про укладення договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів

1964 р., Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р., Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу 1974р. (з Протоколом 1980 р.) та ін Торгові звичаї. Міжнародні правила тлумачення торгових термінів (ІНКОТЕРМС – 1990, 2000, 2010; Incoterms® 2010).

Тема 6. Організація закупок для державних потреб

1. Поняття державних закупок та їх особливості.
2. Принципи державних закупок.
3. Схема закупок для державних потреб.

Мета функціонування системи державних закупівель. Елементи системи державних закупівель. Законодавче забезпечення організації державних закупівель. Встановлення прозорих та зрозумілих правил здійснення закупівель. Створення відповідних інституцій, у тому числі державних. Координація та надання консультативних послуг у сфері державних закупівель. Інформаційне забезпечення замовників та потенційних учасників процедур закупівель. Здійснення контролю за дотриманням розпорядниками державних коштів законодавства щодо державних закупівель. Забезпечення дотримання законодавства, попередження порушень, притягнення до відповідальності. Підготовка та підвищення кваліфікації фахівців, що безпосередньо займаються закупівлями товарів, робіт і послуг в організаціях-замовника. Закупівлі повинні бути економними. Процес закупівель повинен бути гласним, інформація доступна, торги публічними. Принципи державних закупівель: ефективність; економічність; рівність і справедливість; відкритість і прозорість; відповідальність.

Тема 7. Міжнародні перевезення пасажирів та вантажів

1. Джерела міжнародного та внутрішнього транспортного права.

2. Договір міжнародної експедиції.

3. Загальна характеристика транспортного законодавства України.

Поняття та види міжнародних перевезень. Поєднання національного та міжнародно-правового регулювання міжнародних перевезень. Міжнародні залізничні перевезення. Бернські конвенції про залізничні перевезення вантажів і пасажирів, Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), інші угоди. Договори міжнародного перевезення, передбачені Угодою про міжнародне вантажне повідомлення і Угодою про міжнародному пасажирському повідомленні. Міжнародні автомобільні перевезення. Конвенція про дорожній рух і Протокол про дорожні знаки і сигналах 1949 р. (в редакції 1968 р.), багатосторонні та двосторонні угоди України про організацію і регулювання міжнародного автомобільного сполучення. Умови договору міжнародного автомобільного перевезення вантажів. Відповідальність перевізника. Гарантії при заподіянні шкоди третім особам. Міжнародні повітряні перевезення. Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, 1929 р. Двосторонні угоди України про повітряне сполучення. Міжнародні морські перевезення. Роль звичаїв і судової практики в регулюванні міжнародних морських перевезень. Регулювання морських перевезень міжнародними договорами. Конвенція про уніфікацію деяких правил про коносаменті 1924 р., Конвенція ООН про морське перевезення вантажів 1978 р., Конвенція про Кодекс поведінки лінійних конференцій 1974 р., Афіньська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу 1974 р. та інші міжнародні договори.

Тема 8. Міжнародні розрахунки

1. Міжнародний кредитний переказ.
2. Акредитив.
3. Інкасо.
4. Банківська гарантія.

Співвідношення законодавства України та міжнародних угод, що регулюють міжнародні розрахункові і кредитні відносини. Законодавство України про валютне регулювання і валютному контролі. Валютні операції. Розрахункові відносини і кредитні відносини, ускладнені іноземним елементом. Основні форми грошових розрахунків у міжнародному приватному праві. Уніфікація правил міжнародних грошових розрахунків. Міжнародні кредитові перекази. Здійснення розрахунків за допомогою акредитива. Поняття і види акредитивів у міжнародних розрахунках. Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів. Розрахунки по інкасо. Поняття і види інкасо в МПП. Уніфіковані правила по інкасо. Вексель і чек у МПП. Поняття, зміст та їх роль у міжнародному грошовому обігу. Дозвіл колізій законів різних держав, що регулюють вексельні та чекові відносини. Уніфікація вексельного і чекового права. Женевські конвенції про простому і перекладному векселі 1930 р., Женевські конвенції про чеки 1931 р., Конвенція ЮНСІТРАЛ про міжнародні чеках 1988 р. та інші міжнародні договори. Кредитні відносини в МПП. Форми кредитування. Комерційний (фірмовий) кредит. Банківський кредит. Грошовий кредит. Кредити міжнародних банківських консорціумів. Міжнародні неторговельні розрахунки: поняття, види, правова характеристика.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Предмет міжнародного приватного права.
2. Види іноземного елементу в приватноправових відносинах.
3. Методи правового регулювання в МПП.
4. Система МПП як галузі права та навчальної дисципліни.
5. Співвідношення МПП з іншими галузями національного права та міжнародним правом.
6. Історичні та економічні засади виникнення МПП.
7. Розвиток науки МПП у країнах Європи.
8. Поняття та види джерел МПП.
9. Міжнародні договори як джерела МПП.
10. Значення універсальних та регіональних міжнародних договорів у сфері МПП.
11. Багатосторонні та двосторонні договори про надання правової допомоги.
12. Внутрішнє (національне) законодавство як джерело МПП.
13. Значення кодифікації норм внутрішнього права в галузі МПП, її види.
14. Сфера застосування та структура Закону України «Про міжнародне приватне право».
15. Поняття правового звичаю, його види.
16. Значення судової практики та доктрини у регулюванні відносин МПП.
17. Концепція *lex mercatoria*, її вплив на судову та арбітражну практику.
18. Поняття та види уніфікації та гармонізації норм МПП.
19. Поняття та структура колізійної норми.
20. Інтер персональні, Інтер темпоральні та інтервокальні колізії.
21. Загальна класифікація колізійних норм.
22. Основні формули прикріплення.

23. Автономія волі сторін.
24. Проблема кваліфікації колізійної норми. Основні теорії кваліфікації.
25. Конфлікт кваліфікацій. Вирішення проблеми конфлікту кваліфікацій у національній доктрині МПП.
26. Поняття зворотного відсилання та відсилання до права третьої країни.
27. Інститут «обходу закону» в МПП.
28. Правила встановлення змісту та застосування іноземного права відповідно до Закону України «Про міжнародне приватне право».
29. Інститут публічного порядку в МПП.
30. Над імперативні норми закону країни суду та закону третьої держави.
31. Взаємність (матеріальна та формальна) і реторсії.
32. Поняття «особистий закон фізичної особи» та сфера його дії.
33. Колізійні аспекти подвійного громадянства та без громадянства фізичних осіб.
34. Особливості правового статусу іммігрантів, біженців та осіб, яким надано політичний притулок, згідно з МПП.
35. Приватноправові аспекти встановлення національного режиму для іноземців в Україні.
36. Особливості визнання іноземця обмежено дієздатним та недієздатним. Колізійні аспекти опіки та піклування.
37. Оголошення іноземця безвісно відсутнім чи померлим та його наслідки в Україні і за кордоном.
38. Критерії визначення особистого закону юридичної особи.
39. Організаційно-правові форми діяльності іноземних юридичних осіб в Україні. Представництва та філії.
40. Транснаціональні корпорації у МПП.

41. Проблеми, пов'язані з правовим регулюванням господарської діяльності компаній, розташованих в офшорних зонах.
42. Міжнародні юридичні особи.
43. Особливості правового положення держави в МПП.
44. Поняття «іmunітет держави» в МПП. Теорії абсолютного, функціонального та обмеженого іmunітету, їх вплив на формування національного законодавства про іmunітет іноземних держав.
45. Види іmunітету держав у МПП.
46. Міжнародні договори щодо іmunітету держав. Норми про іmunітет іноземної держави в законодавстві України.
47. Колізійні питання права власності.
48. Правове регулювання іноземних інвестицій у МПП. Гарантії майнових прав іноземних інвесторів в угодах СОТ.
49. Правове положення власності України за кордоном.
50. Територіальний характер інтелектуальної власності та особливості її регулювання в МПП.
51. Стокгольмська конвенція Всесвітньої організації інтелектуальної власності 1967 р.
52. Міжнародно-правова охорона авторських прав.
53. Промислова власність та її міжнародна охорона.
54. Загальна характеристика Угоди СОТ щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.
55. Сфера дії права, що застосовується до правочину.
56. Колізійні прив'язки, що застосовуються до договірних зобов'язань з іноземним елементом.
57. Уніфікація правового регулювання в галузі міжнародних комерційних угод. Віденська конвенція ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».
58. Міжнародні транспортні організації та їх роль в уніфікації законодавства про міжнародні перевезення.

59. Міжнародні морські перевезення. Конвенція ООН про морське перевезення вантажів 1978 р.
60. Міжнародні залізничні перевезення. Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ) 1980 р.
61. Міжнародні автомобільні перевезення. Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) 1956 р.
62. Міжнародні повітряні перевезення. Монреальська конвенція про уніфікацію деяких правил міжнародних повітряних перевезень від 28.05.1999 р.
63. Міжнародні річкові перевезення. Будапештська конвенція про договір перевезення вантажів внутрішніми водними шляхами від 22.06.2001 р.
64. Міжнародні змішані перевезення. Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів від 24.05.1980 р.
65. Види позадоговірних зобов'язань, ускладнених іноземним елементом, та колізійні підходи до їх регулювання. Сфера дії права, що підлягає застосуванню до зобов'язань, які виникли внаслідок завдання шкоди.
66. Роль міжнародних угод у колізійно-правовому регулюванні зобов'язань із завдання шкоди. Гаазька конвенція 1973 р. про право, що застосовується до відповідальності виготівника.
67. Представництво, довіреність та позовна давність у МПП.
68. Колізійне регулювання міжнародних трудових відносин.
69. Міжнародно-правове регулювання праці. Роль конвенцій Міжнародної організації праці (МОП).
70. Працевлаштування іноземців в Україні.
71. Трудові права українських громадян за кордоном.
72. Особливості правового регулювання шлюбно-сімейних відносин у праві різних держав.
73. Колізійне регулювання укладання та розірвання шлюбу в МПП.

74. Майнові відносини подружжя в МПП.
75. Міжнародне усиновлення та його наслідки. Функції консульських установ України за кордоном у галузі усиновлення та опіки й піклування.
76. Аліментні зобов'язання в МПП. Приєднання України до Нью-Йоркської конвенції 1956 р. про стягнення аліментів за кордоном.
77. Основні колізії у спадкуванні за МПП.
78. Колізійні норми спадкового права в законодавстві України.
79. Міжнародно-правове регулювання спадкових відносин.
80. Особливості спадкування рухомого та нерухомого майна.
81. Спадкові права українських громадян за кордоном. Роль консульських установ України за кордоном у сфері захисту спадкових прав громадян України.
82. Правовий режим від умерлої спадщини у МПП.
83. Поняття міжнародного цивільного процесу. Джерела правового регулювання цивільних процесуальних відносин з іноземним елементом.
84. Правове положення іноземних осіб у цивільному процесі.
85. Судовий імунітет іноземної держави. Особливості процесуального положення дипломатичних, консульських та інших офіційних представництв іноземних держав.
86. Підсудність цивільних справ за участю іноземних осіб. Основні системи визначення міжнародної підсудності.
87. Виключна та альтернативна підсудність цивільних справ за Законом України «Про міжнародне приватне право».
88. Міжнародна правова допомога та її види.
89. Легалізація документів. Проставляння апостилю.
90. Визнання та виконання іноземних судових рішень. Екзекватура.
91. Поняття і види міжнародного комерційного арбітражу.

92. Міжнародно-договірна уніфікація комерційного арбітражу.
Міжнародні центри комерційного арбітражу.
93. Міжнародні регламенти, типовий закон про міжнародний комерційний арбітраж ЮНСІТРАЛ.
94. Арбітражна угода.
95. Арбітражні рішення. Виконання рішень.
96. Підстави для відмови у визнанні та виконанні іноземних арбітражних рішень.

**ОФІЦІЙНІ ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ
ТОГІВЕЛЬНИХ ТЕРМІНІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ
ПАЛАТИ**
(редакція 2010 року)

Деякі особливості щодо застосування правил
ІНКОТЕМС при укладенні угод

Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями й комерсантами в усьому світі як тлумачення найбільш застосовних в міжнародній торгівлі термінів. Сфера дії Інкотермс 2010 поширюється на права й обов'язки сторін за договором купівлі-продажу в частині постачання товарів (умови постачання товарів). Число термінів Інкотермс 2010 скорочене з 13 до 11. Це стало можливо шляхом включення двох нових термінів, які можуть бути використані незалежно від погодженого способу перевезення, а саме: DAT (Постачання на терміналі) і DAP (Постачання в місці призначення) замість термінів Інкотермс 2000: DAF (Постачання на кордоні), DES (Постачання з судна), DEQ (Постачання з причалу) і DDU (Постачання без оплати мита).

Комерсанти, які бажають застосовувати редакцію 2010 року, повинні чітко зазначити, що їхній договір регулюється згідно з «Інкотермс 2010».

- При укладанні угод бажано дотримуватися термінів, зазначених саме в Інкотермс, та уникати неправильного використання або доповнення термінів.

- Слід якомога точніше обирати групи термінів та уникати неправильного застосування групи щодо обраного типу транспорту.

- Договірні сторони, які бажають мати можливість звернутися до Арбітражного суду при Міжнародній торгівельній палаті, мають зафіксувати таку умову в контракті або по-іншому повідомити протилежну сторону окремим документом.

Група Е	Відправлення
EXW	EXWORKS (...NAMEDPLACE) –ФРАНКО-ЗАВОД (...НАЗВА МІСЦЯ)

Термін «Франко-завод» означає, що продавець вважається таким, який виконав свої зобов'язання щодо поставки в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на території свого підприємства чи в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі тощо) без здійснення митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який приймаючий транспортний засіб.

Таким чином, цей термін покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати й ризики пов'язані з перевезенням товару з території продавця до місця призначення.

Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення, та всі ризики й витрати такого завантаження, то це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу. Цей термін не слід застосовувати, коли покупець не в змозі виконати експортні формальності прямо чи посередньо. За таких обставин має використовуватися термін FCA за тієї умови, якщо продавець погоджується нести витрати й ризики, пов'язані із завантаженням товару.

Група F	Основне перевезення не сплачене
FCA	FREE CARRIER (...NAMED PLACE) –ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (назва місця)

Термін «франко-перевізник» означає, що продавець здійснює поставку товару, який пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання перевізнику призначеного покупцем в названому місці. Слід зазначити, що вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару в такому місці. Якщо поставка здійснюється на території продавця, останній відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару. Цей термін може бути застосований незалежно від виду транспорту, виключаючи змішані (мультимодальні) перевезення.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. Якщо покупець

призначає іншу особу, а не перевізника, прийняти товар для перевезення, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

FAS	FREEALONGSIDESHIP (...NAMEDPORTOFSHIPMENT) - ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА (...назва порту відвантаження)
-----	--

Термін «франко вздовж борту судна» означає, що поставка здійснена продавцем, коли товар розміщений біля борту судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цим дане видання відрізняється від попередніх видань «ІНКОТЕРМС», в яких обов'язок із митного очищення для експорту покладался на покупця.

Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного очищення товару, сторони повинні включити чітке застереження про це в договір купівлі-продажу. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

FOB	FREE ON BOARD (...NAMED PORT OF SHIPMENT) - ФРАНКО-БОРТ (...назва порту відвантаження)
-----	---

Термін «франко-борт» означає, що поставка здійснена продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець.

Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

Група C	Основне перевезення сплачене
CFR	COST AND FREIGHT (..NAMED PORT OF DESTINATION) - Вартість і фрахт (...назва порту призначення)

Термін «вартість і фрахт» означає, що поставка здійснена продавцем тоді, коли перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та сплатити фрахт, необхідні для поставки товару до названого порту призначення, проте ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять із продавця на покупця.

Термін CFR зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін CPT.

CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT (...NAMED PORT OF DESTINATION) - Вартість, страхування та фрахт (...назва порту призначення)
-----	--

Термін «вартість, страхування та фрахт» означає, що поставка здійснена продавцем тоді, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та сплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, проте ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять із продавця на покупця. Однак за умовами терміну CIF на продавця покладається також обов'язок забезпечення морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення. Він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем або самостійно вжити заходів для забезпечення додаткового страхування.

Термін CIF зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін CIP.

CPT	CARRIAGE PAID TO (NAMED PLACE OF DESTINATION)– ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ СПЛАЧЕНЕ ДО (...назва місця призначення)
-----	---

Термін «фрахт/перевезення сплачене до ...» означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передавання перевізнику, ним призначеному. Додатково до цього продавець зобов'язаний сплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики та будь-які інші витрати, які можуть виникнути після здійснення поставки товару у вищезазначений спосіб.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками перехід ризику відбувається в момент передавання товару першому з них.

Термін CPT зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

CIP OF	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (...NAMED PLACE OF DESTINATION) – ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ СПЛАЧЕНЕ ДО (...назва місця призначення)
-----------	--

Термін «фрахт/перевезення та страхування сплачене до...» означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передавання перевізнику, ним призначеному. Додатково до цього продавець зобов'язаний сплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики та будь-які додаткові витрати, які можуть виникнути після здійснення поставки у вищезазначений спосіб. Однак за умовами терміну CIP на продавця покладається також обов'язок забезпечення страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплати страхові внески.

Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміну CIP від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів для забезпечення додаткового страхування.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками перехід ризику відбувається в момент передавання товару у відання першого з них.

Термін CIP зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

Група D	Прибуття
DDP	DELIVERED DUTY PAID (...NAMED PLACE OF DESTINATION) –Поставка з оплатою мита (...назва місця призначення)

Термін «поставка з оплатою мита» означає, що продавець надасть товар, який пройшов митне очищення та який ще не розвантажений із прибулого транспортного засобу, в розпорядження покупця в названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести всі витрати й ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом «збори» тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних зборів, податків й інших зборів).

Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP передбачає максимальні обов'язки продавця.

Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо або побічно не може забезпечити здобуття імпоротної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких із

витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначено в контракті купівлі-продажу. Якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе всі ризики й витрати по імпорту товару, слід застосовувати термін DDU. Даний термін може застосовуватися незалежно від вигляду транспорту, але, коли постачання здійснюється на борту судна або на пристані в порту призначення, слід застосовувати термін DES або DEQ.

DAT	DELIVERED AT TERMINAL (...NAMED TERMINAL OF DESTINATION) – Поставка на термінал (...назва терміналу)
-----	--

DAT – це новий термін, введений в Інкотермс 2010. Термін діє з 01 січня 2010 року. DAT – міжнародний торговельний термін, який може застосовуватися при постачаннях будь-яким виглядом транспорту. Цей термін означає, що продавець виконав своє зобов’язання з постачання, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в погодженому терміналі вказаного місця призначення.

Під терміналом розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад, тощо. Продавець несе всі ризики щодо доставки товару та його розвантаження на терміналі. Продавець не зобов’язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита при ввезенні товару до країни. Тоді як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов’язки, термін DDP передбачає максимальні обов’язки продавця.

DAP	DELIVERED AT POINT (...NAMED POINT OF DESTINATION) - ПОСТАВКА В ПУНКТ (...назва пункту)
-----	---

DAP – це новий термін, введений в Інкотермс 2010. Термін діє з 01 січня 2010 року. DAP (скор. від англ. DELIVERED AT PLACE – «постачання в місце призначення») – міжнародний торговельний термін, який може застосовуватися при постачаннях будь-яким видом транспорту. Цей термін означає, що продавець виконав своє зобов’язання із постачання, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, прибулого в погоджене місце призначення.

**ЗАГАЛЬНОПРИЙНЯТІ МІЖНАРОДНІ СКОРОЧЕННЯ В
ДІЛОВИХ ДОКУМЕНТАХ
INTERNATIONAL BUSINESS ABBREVIATIONS**

a.a.r	—	проти всіх ризиків
a/c	—	рахунок
B.E.(B/E)	—	переказний вексель
B/L	—	коносамент
C.A.D.	—	платіж при переданні документів
C.B.D.	—	оплата до поставки
C.F.R.	—	вартість і фрахт
c.&i.	—	вартість і страхування
C/I	—	страховий сертифікат
C.L.F.	—	вартість, страхування й фрахт
C.O.D.	—	оплачується при доставці
C.P.T.	—	перевезення, сплачене до
D.A.F.	—	поставлено на кордон
D.D.P.	—	поставлено, мито не сплачене
D.D.U.	—	поставлено, мито сплачене
D.F.Q.	—	поставлено, франко-причал
D.E.S.	—	поставлено, франко-судно
E.X.W.	—	франко-завод
F.A.S.	—	франко вздовж борту судна
F.C.A.	—	франко-перевізник
F.O.B.	—	франко-борт
F.O.C.	—	безоплатно
frgt.	—	фрахт, вантаж
ins.	—	страхування
inv.	—	рахунок-фактура
j/a.	—	загальний рахунок
jngstk	—	акціонерний капітал
LOC	—	гарантійний лист
L.S.	—	місце печатки
Ltd.	—	з обмеженою відповідальністю
L.C.(L/C)	—	акредитив
L.D.	—	лист застави
M.I.P.	—	поліс морського страхування
M.T.	—	переказ поштою
mut.	—	взаємний

m.v.	—	ринкова вартість
n.p.	—	векселі до оплати
N/S	—	на складі відсутні
O./D.	—	овердрафт, перевищення кредиту
off.	—	пропозиція
o/h	—	накладні витрати
pay(m)t	—	платіж
p/c	—	існуючі ціни
p.c.	—	відсотки
perpro.	—	за дорученням
P.O.	—	грошовий переказ поштою
qtn	—	котирування, курс
rc(v)d	—	отримано
rem.	—	грошовий переказ
R.M.	—	рекомендована пошта
R.P.	—	відповідь сплачена
shtg.	—	недостача, нестача
T.T.	—	телеграфний переказ
urgt	—	терміновий
vs	—	проти
W.B.	—	транспортна накладна

РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО НАПИСАННЯ Й ОФОРМЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Контрольні роботи займають важливе місце в навчальному процесі на заочному факультеті вищих навчальних закладів. Основна мета – з'ясування студентами теоретичних положень, надбання ними навичок самостійної роботи із законодавчими актами, навчальною і науковою літературою, уміння застосовувати отримані знання для рішення конкретних життєвих ситуацій.

Відповідь на поставлене питання необхідно викласти в письмовій формі, аналізуючи відносини, що становлять суть справи, визначаючи, у чому укладеється порушення. Винесене рішення повинне базуватися на чинному законодавстві, опиратися на відповідні статті. Нормативні документи, навчально-методичні матеріали й інші джерела повинні бути зазначені відповідно до загальних вимог. Список джерел додається наприкінці роботи.

Контрольна робота має бути виконана в учнівському зошиті або надрукована. На кожній сторінці мають бути залишені поля для зауважень. Всі сторінки повинні бути пронумеровані. Наприкінці роботи студент мусить поставити свій підпис і дату виконання контрольної роботи.

На титульному аркуші роботи необхідно вказати найменування університету, факультету, групи, номер варіанта, своє прізвище, ім'я, по батькові.

Строки виконання: контрольна робота має бути здана на рецензію викладачеві не пізніше, ніж за місяць до початку сесії; всі зауваження рецензента студент повинен усунути до іспиту або заліку, обговорити з ним дискусійні питання; студентів, що несвоєчасно здали контрольні роботи, до сесії не допускають; не зараховані роботи є підставою для не допуску до іспиту, заліку.

ВАРІАНТИ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Варіант №1

1. Відношення, урегульовані міжнародним приватним правом.
2. Типи колізійних прив'язок, застосовуваних при укладанні контрактів.

Варіант №2

1. Утримання приватноправових відношень.
2. Закон, обраний особами, що чинять угоду.

Варіант №3

1. Методи регулювання відношень з іноземним елементом.
2. Закон місця вчинення угоди, що визначає її форму.

Варіант №4

1. Використання колізійного методу для регулювання міжнародних відносин.
2. Закон місця виконання зобов'язання.

Варіант №5

1. Використання матеріально-правового методу для регулювання міжнародних відносин.
2. Закон країни-продавця.

Варіант №6

1. Принципи ЗЕД України та міжнародного бізнесу.
2. Закон, із яким дане відношення тісно пов'язане.

Варіант №7

1. Поняття і види джерел міжнародного права.
2. Закон прапора.

Варіант №8

1. Міжнародний договір, як джерело міжнародного права.
2. Закон суду, який використовується у міжнародному праві.

Варіант №9

1. Міжнародне законодавство, що регулює відношення.

2. Обхід закону, застосований у міжнародному праві.

Варіант №10

1. Застосування конвенції ООН 1980 року, що регулює укладення міжнародного договору.
2. Обернена відсилка, застосовувана в міжнародному праві при укладанні контрактів.

Варіант №11

1. Функції та види міжнародних договорів.
2. Відсилка в праві третьої країни, застосовувана в міжнародному праві при укладанні контрактів.

Варіант №12

1. Правонаступність України у застосуванні міжнародного договору.
2. Умови та реєстрація зовнішньоекономічних договорів контрактів.

Варіант №13

1. Колізійні норми, що утримуються в міжнародному договорі.
2. Правове керівництво ЮНІСТРАЛ, яке регулює укладання міжнародного договору (контракту).

Варіант №14

1. Міжнародні звичаї, умови їх виникнення та застосування.
2. Контракти розроблені професійними організаціями.

Варіант №15

1. Внутрішнє законодавство, як джерело міжнародного права.
2. Застосування і тлумачення звичаїв та звичайностей у міжнародній торгівлі.

Варіант №16

1. Порядок застосування правових норм у міжнародних відносинах.
2. Обмовка про публічний порядок.

Варіант №17

1. Поняття особливого становища юридичної особи та «національності» юридичної особи.
2. Поняття договору тендера та особливості його укладання.

Варіант №18

1. Критерії визначення «національності» юридичної особи.
2. Здійснення організації закупок для державних потреб.

Варіант №19

1. Поняття та форми іноземних інвестицій. Суб'єкти інвестиційної діяльності.
2. Схема проведення конкурсних торгів.

Варіант №20

1. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні.
2. Проведення відкритих торгів.

Варіант №21

1. Гарантії надані іноземним інвесторам.
2. Запрошення до участі у торгах.

Варіант №22

1. Основні аспекти іноземного інвестування.
2. Попередній кваліфікаційний відбір.

Варіант №23

1. Створення вільної економічної зони як форми іноземного інвестування.
2. Розв'язання розбіжностей, пов'язаних з проведенням робіт.

Варіант №24

1. Здійснення іноземного інвестування за кордоном.
2. Закупівля робіт у будівництві.

Варіант №25

1. Принцип національного режиму. Захист іноземних інвестицій за кордоном.

2. Поняття міжнародних перевезень.

Варіант №26

1. Правові гарантії, надані іноземним інвесторам за кордоном.
2. Нормативне регулювання міжнародних повітряних перевезень.

Варіант №27

1. Обмеження для іноземних компаній при здійсненні інвестиційної діяльності.
2. Нормативне регулювання міжнародних морських перевезень.

Варіант №28

1. Формальні та неформальні обмеження, що діють у відношенні іноземних інвесторів за кордоном.
2. Зобов'язання, що виникають внаслідок спричинення шкоди повітряним транспортом.

Варіант №29

1. Міжнародні конвенції, що регулюють укладення міжнародного договору (контракту).
2. Види морських вантажних перевезень.

Варіант №30

1. Законодавство України, що регулює укладення міжнародного договору.
2. Нормативне регулювання міжнародних автоперевезень.

Варіант №31

1. Типові контракти, що регулюють укладання міжнародного договору (контракту).
2. Страхування міжнародних автоперевезень.

ПІДСУМКОВА КОНТРОЛЬНА РОБОТА

Варіант за номером у списку в журналі:

ВАРІАНТ 1

1. Проаналізувати методи регулювання відносин з іноземним елементом.

2. Дати оцінку договору доручення з використанням запропонованої фабули: Турецька фірма «Gulsoy» - виробник джинсового одягу доручає ТОВ (м. Одеса) провести комплекс заходів з пошуку можливих оптових покупців в Україні для реалізації своєї продукції, а також рекламну кампанію товару фірми в Україні.

3. Громадяни України Греков і Зінченко, що володіють пасіками в Одеській області, добувають мед в домашніх умовах, за пропозицією турецької фірми «СUM» уклали з цією фірмою контракт на експорт меду в Туреччину.

Контракт було складено юристом з дотриманням усіх необхідних вимог і підписано громадянами Грековим, Зінченко і директором фірми «СUM».

Які подальші дії повинен вчинити юрист для реалізації цього контракту? Чи є громадяни Греков і Зінченко учасниками зовнішньоекономічної діяльності? Якщо ні, то яким чином вони можуть придбати цей статус?

ВАРІАНТ 2

1. Дати оцінку застосування конвенції ООН 1980 року, яка регулює укладення міжнародного договору.

2. Проаналізувати договір доручення з використанням запропонованої фабули: Фірма «Zepber» (Німеччина) доручає фізичним особам-громадянам України проведення реклами і реалізації своєї продукції.

3. Приватне підприємство (ПП), є учасником зовнішньоекономічної діяльності, має довгострокові договірні відносини з німецькою фірмою та експортує деревину.

Мінекономіки своїм рішенням призупинило право здійснення зовнішньоекономічної діяльності ПП на основі того, що воно двічі не сплатило ПДВ за доставлені партії лісу.

Чи правомірне рішення Мінекономіки? Чи зможе ПП і надалі продовжувати контрактні відносини з Німеччиною? Якщо так, то за яких умов?

ВАРІАНТ 3

1. Проаналізувати застосування обмовки про публічний порядок.

2. Дати оцінку зовнішньоторгового договору поруки з застосуванням запропонованої фабули: Фірма «FORD» (США) поручає фірмі (м. Київ) від імені «FORD» виконати пошук українських заводів – можливих постачальників металопродукції та переговори з представниками цього підприємства.

3. Приватне підприємство (ПП) заключило контракт купівлі-продажу з білоруською фірмою на поставку м'яких іграшок.

Мінекономіки, куди були подані документи 05.06.2016 р. для реєстрації контракту, розглянувши документи рішенням від 16.06.2016р. відмовили в реєстрації контракту за наступних підстав:

1) ПП не зареєстровано як учасник зовнішньоекономічної діяльності.

2) Імпорт м'яких іграшок в Україні в даний час не є доцільним, тому що в Україні достатньо своїх підприємців, які випускають м'які іграшки.

3) В контракті не передбачені умови базисної поставки товару.

Чи є правомірною відмова в реєстрації контракту? Яким чином ПП може досягти реєстрації даного контракту?

ВАРІАНТ 4

1. Визначити поняття та форми іноземних інвестицій.

2. Проаналізуйте договір доручення з використанням запропонованої фабули:

Фірма «AVON» (Англія) доручає фізичним особам реалізацію косметичної продукції, без передплати з виплатою комісійної винагороди у розмірі 5% від вартості продукції.

3. Приватне підприємство (ПП) (м. Одеса) заключило контракт з фірмою «ARISTON» на імпорт холодильного обладнання і зареєструвало його 10.04.2016 р. Товар було отримано ПП, дотримано необхідні митні процедури, а потім товар було випущено у продаж.

Проте у зв'язку з кризою і ринковим підвищенням пропозиції холодильного устаткування над його попитом, товар не був реалізований до серпня 2016 р і виручка від реалізації не надійшла на рахунок ПП.

Які наслідки порушення строку розрахунку по даній зовнішньоторговельної операції?

ВАРІАНТ 5

1. Визначити порядок виникнення юридичної особи за кордоном.

2. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору за фабулою: ПП (Одеська обл.) домовляється з білоруською фірмою про обмін 70 тон пшениці на 7 км. штучного хутра на умовах ДАФ.

3. Акціонерне товариство (АТ) проводило переговори з англійською фірмою з приводу укладання контракту купівлі-продажу моторних човнів.

Англійська сторона запропонувала АТ підготувати текст контракту, проте директор, бажаючи догодити іноземним гостям,

великодушно запропонував їм підготувати контракт. У відповідь англійці обіцяли оплатити його поїздку до Англії. Для обговорення умов контракту представники англійської фірми приїхали в Одеську область, узгодили умови контракту, готові були підписати контракт відразу ж. Однак директор АТ, бажаючи відвідати Англію, наполіг на підписанні контракту в Лондоні. За угодою сторін місцем підписання контракту став Лондон, Англія. При виконанні контракту з'ясувалося, що ряд його умов вкрай не вигідний для української сторони. Виникла суперечка.

Право якого боку буде застосовуватися при вирішенні спору, яке з'явилося за даним контрактом?

Що мав зробити директор АТ, щоб домогтися деяких переваг для своєї фірми?

ВАРІАНТ 6

1. Визначити правові гарантії, представленні іноземним інвесторам в Україні.

2. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору запропонованої фабули: фірма (м. Одеса) домовилися з фірмою «Янек» (Польща) про обмін 100 тис. пляшок шампанського на 20 комплектів офісних меблів, на умові СРТ - Пшемишль (Польща).

3. Приватне підприємство (м. Харків) і приватне підприємство (м. Курськ) уклали контракт купівлі-продажу, предметом якого стали 100 автомобілів ВАЗ. Контракт був укладений у м. Сочі, де відпочивали члени обох фірм. За умовами контракту, з Курська до Харкова постачалися автомашини партіями по 10 одиниць на тиждень, зі стовідсотковою передоплатою за кожну партію. Враховуючи, що відстань між містами незначна, і автомашини діставалися своїм ходом, в контракті не стали робити посилання на правила ІНКОТЕРМС і вказувати умови поставки. Також не була передбачена стаття про

врегулювання суперечок. Після поставки чотирьох партій автомашин російське приватне підприємство запропонувало здійснити передоплату за 3 партії автомашин. Українська сторона погодилася і здійснила передоплату. Проте російське ПП не здійснило поставку наступних партій автомашин, а звернулося до суду з позовом про визнання контракту недійсним. Де складається суд? На чию користь буде рішення суду? Які помилки допущені при укладенні контракту?

ВАРІАНТ 7

1. Дати оцінку нормативному регулюванню та здійсненню міжнародних повітряних перевезень.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідного базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Грецька фірма «Meda» продає українському ПП цитрусові за умови DES, порт Ільїчівськ. Ціна товару 300 дол. США за 1 тону. Вага 80 тон нетто +/- 5% в опціоні продавця.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (м. Ізмаїл) уклало контракт купівлі-продажу живих раків з австрійською фірмою «GUESS». У контракті, підписаному в Одесі, обумовлено, що живі раки поставляються в металевих ящиках, жива вага в якому 10 кг. Інші умови упаковки не обумовлені. На українську сторону було покладено обов'язок підтримувати життєдіяльність раків до моменту передачі покупцеві. В процесі виконання контракту з'ясувалося, що в Ізмаїлі систематично упаковувалися тільки 6 кг. живих раків в кожен ящик. Далі в процесі перевезення в ящики додавали воду, яку поглинали раки, таким чином, вага кожного ящика доводилася до 10 кг.

Австрійська сторона зажадала відшкодування збитків і збільшення кількості раків в кожному ящику. Українська сторона заперечила, так як додача води необхідна для підтримки життя товару, умови контракту нею виконуються сумлінно.

Хто правий? Які помилки допущені при складанні контракту?

ВАРІАНТ 8

1. Визначити обхід закону, який застосовується у міжнародному праві.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Італійська фірма «PortoLtd» купує в українського АТ холоднопрокатний лист зі сталі вуглецевої якісної конструкційної. Кількість товару: 2000 метричних тон нетто +/- 5% в опції продавця. Якість товару: сталевий холоднопрокатний лист повинен бути виготовлений із сталі 08КП і відповідати ГОСТу 19904-90. Хімічний склад сталі повинен відповідати ГОСТу 9045-80. Розміри аркуша, мм: Товщина 1,5; ширина 1250; довжина 2500. Ціна на товар встановлюється в розмірі 300 дол. США на умовах FOB порт Іллічівськ. Загальна вартість складає 600 тис. дол. США +/- 5%.

3. Українське підприємство займається постачанням в Україну автозапчастин за контрактами з фірмами Німеччини та Туреччини. За матеріалами правоохоронних органів встановлено, що одну третину поставок це підприємство здійснює контрабандним шляхом, без сплати податків і митних зборів. Які заходи можуть бути застосовані до підприємства?

Чи може Мінекономіки застосувати санкції до підприємства за своєю ініціативою?

ВАРІАНТ 9

1. Визначити нормативне регулювання і здійснення міжнародних морських перевезень.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Польська фірма «Feima» продає українському громадянину Казаченко живі квіти на умовах DAF - польський кордон. Кількість 8000 штук. Ціна 0,25 дол. США за 1 штуку. Загальна вартість 2000 дол. США +/- 3%.

3. Англійська фірма «Salex» двічі ввозила в Україну за контрактом комп'ютери і передавала українським малим підприємствам. Податки фірма «Salex» не платила, мотивуючи це тим, що ввозить обладнання в благодійних цілях.

За поданням податкових органів Мінекономіки прийняло рішення про застосування індивідуального режиму ліцензування до фірми «Salex». Через два тижні фірма погасила всі податкові заборгованості.

Чи правильно застосована санкція до фірми «Salex»? Чи може ця фірма далі займатися зовнішньоекономічною діяльністю на свій розсуд?

Які дії повинна вчинити фірма «Salex» для продовження зовнішньоекономічної діяльності?

ВАРІАНТ 10

1. Визначити порядок розгляду спорів у міжнародному арбітражі.

2. Проаналізувати договір купівлі - продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою:

Турецька фірма «Princess» продає українському АТ 10 автобусів на умови ТХW, згідно специфікації.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (м. Миколаїв) в м. Стамбул (Туреччина) уклало контракт з турецькою фірмою «Магмага» на поставку тканини на суму 10 тис. дол. США. Однак турецька фірма не виконала контрактні зобов'язання, мотивуючи це тим, що стався землетрус. ТОВ пред'явило претензії до фірми «Магмага», жадавши відшкодування збитків в сумі 13 тис. дол. США, з причини того, що через непостачання тканини був зірваний договір з «Укрторг» про реалізацію швейної продукції та ТОВ було сплачено штраф «Укрторг» за невиконання контракту. ТОВ у претензії стверджує, що фірма «Магмага» розташована в місцевості, що не постраждала від землетрусу і мала реальну можливість виконання контрактних зобов'язань.

Чи правомірна претензія ТОВ? Чи правильно ТОВ визначило розмір збитків? Може ТОВ звернутися в міжнародний арбітраж для вирішення спору? Де і по праву якої країни буде вирішуватися спір? Яке рішення може бути прийняте?

ВАРІАНТ 11

1. Визначити поняття і види джерел міжнародного права.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Болгарська фірма «Bosko» продає українському ПП на умови CFR консерви овочеві згідно специфікації.

3. Французька фірма «Renault» у Відні (Австрія) уклала контракт лізингу трьох вантажних автомашин з українським підприємством, однак вже при ввезенні в Україну українське підприємство задекларувало їх як свою власність і протягом двох років не виробляло

платежів фірмі «Renault», яка звернулася в міжнародний арбітраж за вирішенням спору.

В ході арбітражного процесу фірма «Renault» звернулася до української сторони з пропозицією про укладення мирової угоди у разі сплати його контрактних заборгованостей.

Де і по праву якої країни може вирішуватися даний спір?

Який порядок звернення позивача до міжнародного арбітражу? У разі згоди української сторони яким чином відбуватиметься укладення мирової угоди в арбітражі?

У разі незгоди української сторони і несплати його боргів, який порядок подальшого розгляду спору в міжнародному арбітражі?

ВАРІАНТ 12

1. Дати оцінку створенню вільної економічної зони як форми іноземного інвестування.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Французька фірма «Leon» купує в українського АТ живий товар - жаб харчових, партіями по 2 тони кожен місяць, ціна 1000 дол. США за 1 тону.

3. Морська арбітражна комісія при Торгово-Промисловій Палаті України розглядала спір за позовом українського ТОВ до норвезької фірмі «Gals» за несплату грошей за продане судно.

Під час арбітражного провадження з'ясувалося, що позивач (ТОВ) оголошено банкрутом і припинив своє існування.

Чи може арбітраж припинити провадження у цій справі за даних обставин? Якщо так, то який порядок припинення арбітражного провадження у справі? Якщо ні, то який подальший порядок арбітражного розгляду спору?

ВАРІАНТ 13

1. Дати оцінку договору доручення з використанням запропонованої фабули: Турецька фірма «Gulsoy» - виробник джинсового одягу доручає ТОВ (м. Одеса) провести комплекс заходів з пошуку можливих оптових покупців в Україні для реалізації своєї продукції, а також рекламну кампанію товару фірми в Україні.

2. Проаналізувати договір доручення з використанням запропонованої фабули: Фірма «Zepber» (Німеччина) доручає фізичним особам-громадянам України проведення реклами і реалізації своєї продукції.

3. Громадяни України Греков і Зінченко, що володіють пасіками в Одеській області, добувають мед в домашніх умовах, за пропозицією турецької фірми «СUM» уклали з цією фірмою контракт на експорт меду в Туреччину.

Контракт було складено юристом з дотриманням усіх необхідних вимог і підписано громадянами Грековим, Зінченко і директором фірми «СUM».

Які подальші дії повинен вчинити юрист для реалізації цього контракту? Чи є громадяни Греков і Зінченко учасниками зовнішньоекономічної діяльності? Якщо ні, то яким чином вони можуть придбати цей статус?

ВАРІАНТ 14

1. Дати оцінку застосування конвенції ООН 1980 року, яка регулює укладення міжнародного договору.

2. Проаналізувати методи регулювання відносин з іноземним елементом.

3. Приватне підприємство (ПП), є учасником зовнішньоекономічної діяльності, має довгострокові договірні відносини з німецькою фірмою та експортує деревину.

Мінекономіки своїм рішенням призупинило право здійснення зовнішньоекономічної діяльності ПП на основі того, що воно двічі не сплатило ПДВ за доставлені партії лісу.

Чи правомірне рішення Мінекономіки? Чи зможе ПП і надалі продовжувати контрактні відносини з Німеччиною? Якщо так, то за яких умов?

ВАРІАНТ 15

1. Дати оцінку зовнішньоторгового договору поруки з застосуванням запропонованої фабули: Фірма «FORD» (США) поручає фірмі (м. Київ) від імені «FORD» виконати пошук українських заводів – можливих постачальників металопродукції та переговори з представниками цього підприємства.

2. Проаналізуйте договір доручення з використанням запропонованої фабули:

Фірма «AVON» (Англія) доручає фізичним особам реалізацію косметичної продукції, без передплати з виплатою комісійної винагороди у розмірі 5% від вартості продукції.

3. Приватне підприємство (ПП) заключило контракт купівлі-продажу з білоруською фірмою на поставку м'яких іграшок.

Мінекономіки, куди були подані документи 05.06.2016р. для реєстрації контракту, розглянувши документи рішенням від 16.06.2016р. відмовили в реєстрації контракту за наступних підстав:

1) ПП не зареєстровано як учасник зовнішньоекономічної діяльності.

2) Імпорт м'яких іграшок в Україні в даний час не є доцільним, тому що в Україні достатньо своїх підприємців, які випускають м'які іграшки.

3) В контракті не передбачені умови базисної поставки товару.

Чи є правомірною відмова в реєстрації контракту? Яким чином ПП може досягти реєстрації даного контракту?

ВАРІАНТ 16

1. Визначити поняття та форми іноземних інвестицій.

2. Проаналізувати застосування обмовки про публічний порядок.

3. Приватне підприємство (ПП) (м. Одеса) заключило контракт з фірмою «ARISTON» на імпорт холодильного обладнання і зареєструвало його 10.04.2016 р. Товар було отримано ПП, дотримано необхідні митні процедури, а потім товар було випущено у продаж.

Проте у зв'язку з кризою і ринковим підвищенням пропозиції холодильного устаткування над його попитом, товар не був реалізований до серпня 2016 р. і виручка від реалізації не надійшла на рахунок ПП.

Які наслідки порушення строку розрахунку по даній зовнішньоторговельної операції?

ВАРІАНТ 17

1. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору за фабулою: ПП (Одеська обл.) домовляється з білоруською фірмою про обмін 70 тон пшениці на 7 км. штучного хутра на умовах ДАФ.

2. Визначити правові гарантії, представленні іноземним інвесторам в Україні.

3. Акціонерне товариство (АТ) проводило переговори з англійською фірмою з приводу укладання контракту купівлі-продажу моторних човнів.

Англійська сторона запропонувала АТ підготувати текст контракту, проте директор, бажаючи догодити іноземним гостям, великодушно запропонував їм підготувати контракт. У відповідь англійці обіцяли оплатити його поїздку до Англії. Для обговорення умов контракту представники англійської фірми приїхали в Одеську область, узгодили умови контракту, готові були підписати контракт відразу ж. Однак директор АТ, бажаючи відвідати Англію, наполіг на підписанні контракту в Лондоні. За угодою сторін місцем підписання контракту став Лондон, Англія. При виконанні контракту з'ясувалося, що ряд його умов вкрай не вигідний для української сторони. Виникла суперечка.

Право якого боку буде застосовуватися при вирішенні спору, яке з'явилося за даним контрактом?

Що мав зробити директор АТ, щоб домогтися деяких переваг для своєї фірми?

ВАРІАНТ 18

1. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору запропонованої фабули: Фірма (м. Одеса) домовилися з фірмою «Янек» (Польща) про обмін 100 тис. пляшок шампанського на 20 комплектів офісних меблів, на умові СРТ - Пшемишль (Польща).

2. Визначити порядок виникнення юридичної особи за кордоном.

3. Приватне підприємство (м. Харків) і приватне підприємство (м. Курськ) уклали контракт купівлі-продажу, предметом якого стали 100 автомобілів ВАЗ. Контракт був укладений у м. Сочі, де відпочивали члени обох фірм. За умовами контракту, з Курська до

Харкова постачалися автомашини партіями по 10 одиниць на тиждень, зі стовідсотковою передоплатою за кожну партію. Враховуючи, що відстань між містами незначна, і автомашини діставалися своїм ходом, в контракті не стали робити посилання на правила «ІНКОТЕРМС» і вказувати умови поставки. Також не була передбачена стаття про врегулювання суперечок. Після поставки чотирьох партій автомашин російське приватне підприємство запропонувало здійснити передоплату за 3 партії автомашин. Українська сторона погодилася і здійснила передоплату. Проте російське ПП не здійснило поставку наступних партій автомашин, а звернулося до суду з позовом про визнання контракту недійсним. Де складається суд? На чию користь буде рішення суду? Які помилки допущені при укладенні контракту?

ВАРІАНТ 19

1. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідного базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Грецька фірма «Меда» продає українському ПП цитрусові за умови DES, порт Ільчівськ. Ціна товару 300 дол. США за 1 тону. Вага 80 тон нетто +/- 5% в опціоні продавця.

2. Визначити обхід закону, який застосовується у міжнародному праві.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (м. Ізмаїл) уклало контракт купівлі-продажу живих раків з австрійською фірмою «GUESS». У контракті, підписаному в Одесі, обумовлено, що живі раки поставляються в металевих ящиках, жива вага в якому 10 кг. Інші умови упаковки не обумовлені. На українську сторону було покладено обов'язок підтримувати життєдіяльність раків до моменту передачі покупцеві. В процесі виконання контракту з'ясувалося, що в Ізмаїлі систематично упаковувалися тільки 6 кг. живих раків в кожен ящик. Далі в процесі перевезення в ящики додавали воду, яку поглинали

раки, таким чином, вага кожного ящика доводилася до 10 кг. Австрійська сторона зажадала відшкодування збитків і збільшення кількості раків в кожному ящику. Українська сторона заперечила, так як додача води необхідна для підтримки життя товару, умови контракту нею виконуються сумлінно.

Хто правий? Які помилки допущені при складанні контракту?

ВАРІАНТ 20

1. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Італійська фірма «PortoLtd» купує в українського АТ холоднопрокатний лист зі сталі вуглецевої якісної конструкційної. Кількість товару: 2000 метричних тон нетто +/- 5% в опції продавця. Якість товару: сталевий холоднопрокатний лист повинен бути виготовлений із сталі 08КП і відповідати ГОСТу 19904-90. Хімічний склад сталі повинен відповідати ГОСТу 9045-80. Розміри аркуша, мм: Товщина 1,5; ширина 1250; довжина 2500. Ціна на товар встановлюється в розмірі 300 дол. США на умовах FOB порт Іллічівськ. Загальна вартість складає 600 тис. дол. США +/- 5%.

2. Дати оцінку нормативному регулюванню та здійсненню міжнародних повітряних перевезень.

3. Українське підприємство займається постачанням в Україну автозапчастин за контрактами з фірмами Німеччини та Туреччини. За матеріалами правоохоронних органів встановлено, що одну третину поставок це підприємство здійснює контрабандним шляхом, без сплати податків і митних зборів. Які заходи можуть бути застосовані до підприємства?

Чи може Мінекономіки застосувати санкції до підприємства за своєю ініціативою?

ВАРІАНТ 21

1. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Польська фірма «Feima» продає українському громадянину Казаченко живі квіти на умовах DAF - польський кордон. Кількість 8000 штук. Ціна 0,25 дол. США за 1 штуку. Загальна вартість 2000 дол. США +/- 3%.

2. Визначити порядок розгляду спорів у міжнародному арбітражі.

3. Англійська фірма «Salex» двічі ввозила в Україну за контрактом комп'ютери і передавала українським малим підприємствам. Податки фірма «Salex» не платила, мотивуючи це тим, що ввозить обладнання в благодійних цілях.

За поданням податкових органів Мінекономіки прийняло рішення про застосування індивідуального режиму ліцензування до фірми «Salex». Через два тижні фірма погасила всі податкові заборгованості.

Чи правильно застосована санкція до фірми «Salex»? Чи може ця фірма далі займатися зовнішньоекономічною діяльністю на свій розсуд?

Які дії повинна вчинити фірма «Salex» для продовження зовнішньоекономічної діяльності?

ВАРІАНТ 22

1. Проаналізувати договір купівлі - продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Турецька фірма «Princess» продає українському АТ 10 автобусів на умови ТХW, згідно специфікації.

2. Визначити нормативне регулювання і здійснення міжнародних морських перевезень.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (м. Миколаїв) в м. Стамбул (Туреччина) уклало контракт з турецькою фірмою «Магмага» на поставку тканини на суму 10 тис. дол. США. Однак турецька фірма не виконала контрактні зобов'язання, мотивуючи це тим, що стався землетрус. ТОВ пред'явило претензії до фірми «Магмага», жадавши відшкодування збитків в сумі 13 тис. дол. США, з причини того, що через непостачання тканини був зірваний договір з «Укрторг» про реалізацію швейної продукції та ТОВ було сплачено штраф «Укрторг» за невиконання контракту. ТОВ у претензії стверджує, що фірма «Магмага» розташована в місцевості, що не постраждала від землетрусу і мала реальну можливість виконання контрактних зобов'язань.

Чи правомірна претензія ТОВ? Чи правильно ТОВ визначило розмір збитків? Може ТОВ звернутися в міжнародний арбітраж для вирішення спору? Де і по праву якої країни буде вирішуватися спір? Яке рішення може бути прийняте?

ВАРІАНТ 23

1. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Болгарська фірма «Bosko» продає українському ПП на умови CFR консерви овочеві згідно специфікації.

2. Дати оцінку створенню вільної економічної зони як форми іноземного інвестування.

3. Французька фірма «Renault» у м. Відні (Австрія) уклала контракт лізингу трьох вантажних автомашин з українським підприємством, однак вже при ввезенні в Україну українське підприємство задекларувало їх як свою власність і протягом двох років

не виробляло платежів фірмі «Renault», яка звернулася в міжнародний арбітраж за вирішенням спору.

В ході арбітражного процесу фірма «Renault» звернулася до української сторони з пропозицією про укладення мирової угоди у разі сплати його контрактних заборгованостей.

Де і по праву якої країни може вирішуватися даний спір?

Який порядок звернення позивача до міжнародного арбітражу? У разі згоди української сторони яким чином відбуватиметься укладення мирової угоди в арбітражі?

У разі незгоди української сторони і несплати його боргів, який порядок подальшого розгляду спору в міжнародному арбітражі?

ВАРІАНТ 24

1. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Французька фірма «Leon» купує в українського АТ живий товар - жаб харчових, партіями по 2 тони кожен місяць, ціна 1000 дол. США за 1 тону.

2. Визначити поняття і види джерел міжнародного права.

3. Морська арбітражна комісія при Торгово-Промисловій Палаті України розглядала спір за позовом українського ТОВ до норвезької фірмі «Gals» за несплату грошей за продане судно.

Під час арбітражного провадження з'ясувалося, що позивач (ТОВ) оголошено банкрутом і припинив своє існування.

Чи може арбітраж припинити провадження у цій справі за даних обставин? Якщо так, то який порядок припинення арбітражного провадження у справі? Якщо ні, то який подальший порядок арбітражного розгляду спору?

ВАРІАНТ 25

1. Визначити поняття та форми іноземних інвестицій.

2. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору за фабулою: ПП (Одеська обл.) домовляється з білоруською фірмою про обмін 70 тон пшениці на 7 км. штучного хутра на умовах ДАФ.

3. Приватне підприємство (ПП), є учасником зовнішньоекономічної діяльності, має довгострокові договірні відносини з німецькою фірмою та експортує деревину.

Мінекономіки своїм рішенням призупинило право здійснення зовнішньоекономічної діяльності ПП на основі того, що воно двічі не сплатило ПДВ за доставлені партії лісу.

Чи правомірне рішення Мінекономіки? Чи зможе ПП і надалі продовжувати контрактні відносини з Німеччиною? Якщо так, то за яких умов?

ВАРІАНТ 26

1. Визначити правові гарантії, представленні іноземним інвесторам в Україні.

2. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору запропонованої фабули: Фірма (м. Одеса) домовилися з фірмою «Янек» (Польща) про обмін 100 тис. пляшок шампанського на 20 комплектів офісних меблів, на умові СРТ - Пшемишль (Польща).

3. Приватне підприємство (ПП) заключило контракт купівлі-продажу з білоруською фірмою на поставку м'яких іграшок.

Мінекономіки, куди були подані документи 05.06.2016р. для реєстрації контракту, розглянувши документи рішенням від 16.06.2016р. відмовили в реєстрації контракту за наступних підстав:

1) ПП не зареєстровано як учасник зовнішньоекономічної діяльності.

2) Імпорт м'яких іграшок в Україні в даний час не є доцільним, тому що в Україні достатньо своїх підприємців, які випускають м'які іграшки.

3) В контракті не передбачені умови базисної поставки товару.

Чи є правомірною відмова в реєстрації контракту? Яким чином ПП може досягти реєстрації даного контракту?

ВАРІАНТ 27

1. Дати оцінку договору доручення з використанням запропонованої фабули: Турецька фірма «Gulsoy» - виробник джинсового одягу доручає ТОВ (м. Одеса) провести комплекс заходів з пошуку можливих оптових покупців в Україні для реалізації своєї продукції, а також рекламну кампанію товару фірми в Україні.

2. Проаналізувати предмет та умови бартерного договору за фабулою: ПП (Одеська обл.) Домовляється з білоруською фірмою про обмін 70 тон пшениці на 7 км. штучного хутра на умовах ДАФ.

3. Приватне підприємство (ПП) (м. Одеса) заключило контракт з фірмою «ARISTON» на імпорт холодильного обладнання і зареєструвало його 10.04.2016 р. Товар було отримано ПП, дотримано необхідні митні процедури, а потім товар було випущено у продаж.

Проте у зв'язку з кризою і ринковим підвищенням пропозиції холодильного устаткування над його попитом, товар не був реалізований до серпня 2016 р і виручка від реалізації не надійшла на рахунок ПП.

Які наслідки порушення строку розрахунку по даній зовнішньоторговельної операції?

ВАРІАНТ 28

1. Дати оцінку застосування конвенції ООН 1980 року, яка регулює укладення міжнародного договору.

2. Проаналізувати договір купівлі - продажу з використанням необхідної базисної умови «Інкотермс» за запропонованою фабулою: Турецька фірма «Princess» продає українському АТ 10 автобусів на умови ТХW, згідно специфікації.

3. Акціонерне товариство (АТ) проводило переговори з англійською фірмою з приводу укладання контракту купівлі-продажу моторних човнів.

Англійська сторона запропонувала АТ підготувати текст контракту, проте директор, бажаючи догодити іноземним гостям, великодушно запропонував їм підготувати контракт. У відповідь англійці обіцяли оплатити його поїздку до Англії. Для обговорення умов контракту представники англійської фірми приїхали в Одеську область, узгодили умови контракту, готові були підписати контракт відразу ж. Однак директор АТ, бажаючи відвідати Англію, наполіг на підписанні контракту в Лондоні. За угодою сторін місцем підписання контракту став Лондон, Англія. При виконанні контракту з'ясувалося, що ряд його умов вкрай не вигідний для української сторони. Виникла суперечка.

Право якого боку буде застосовуватися при вирішенні спору, яке з'явилося за даним контрактом?

Що мав зробити директор АТ, щоб домогтися деяких переваг для своєї фірми?

ВАРІАНТ 29

1. Визначити правові гарантії, представленні іноземним інвесторам в Україні.

2. Проаналізувати договір купівлі-продажу з використанням необхідного базисного умови «ІНКОТЕРМС» за запропонованою фабулою: Грецька фірма «Meda» продає українському ПП цитрусові за умови DES, порт Ільчівськ. Ціна товару 300 дол. США за 1 тону. Вага 80 тон нетто +/- 5% в опції продавця.

3. Приватне підприємство (м. Харків) і приватне підприємство (м. Курськ) уклали контракт купівлі-продажу, предметом якого стали 100 автомобілів ВАЗ. Контракт був укладений у м. Сочі, де відпочивали члени обох фірм. За умовами контракту, з Курська до Харкова постачалися автомашини партіями по 10 одиниць на тиждень, зі стовідсотковою передоплатою за кожну партію. Враховуючи, що відстань між містами незначна, і автомашини діставалися своїм ходом, в контракті не стали робити посилання на правила «ІНКОТЕРМС» і вказувати умови поставки. Також не була передбачена стаття про врегулювання суперечок. Після поставки чотирьох партій автомашин російське приватне підприємство запропонувало здійснити передоплату за 3 партії автомашин. Українська сторона погодилася і здійснила передоплату. Проте російське ПП не здійснило поставку наступних партій автомашин, а звернулося до суду з позовом про визнання контракту недійсним. Де складається суд? На чий користь буде рішення суду? Які помилки допущені при укладенні контракту?

ВАРІАНТ 30

1. Визначити порядок розгляду спорів у міжнародному арбітражі.

2. Проаналізувати договір доручення з використанням запропонованої фабули: Фірма «Zerber» (Німеччина) доручає фізичним особам-громадянам України проведення реклами і реалізації своєї продукції.

3. Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) (м. Ізмаїл) уклало контракт купівлі-продажу живих раків з австрійською фірмою «GUESS». У контракті, підписаному в Одесі, обумовлено, що живі раки поставляються в металевих ящиках, жива вага в якому 10 кг. Інші умови упаковки не обумовлені. На українську сторону було покладено обов'язок підтримувати життєдіяльність раків до моменту передачі покупцеві. В процесі виконання контракту з'ясувалося, що в Ізмаїлі систематично упаковувалися тільки 6 кг. живих раків в кожен ящик. Далі в процесі перевезення в ящики додавали воду, яку поглинали раки, таким чином, вага кожного ящика доводилася до 10 кг. Австрійська сторона зажадала відшкодування збитків і збільшення кількості раків в кожному ящику. Українська сторона заперечила, так як додача води необхідна для підтримки життя товару, умови контракту нею виконуються сумлінно.

Хто правий? Які помилки допущені при складанні контракту?

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Суб'єкти міжнародного приватного права.
2. Чи згодні ви з тезою, що кожна держава світу має своє міжнародне приватне право?
3. Відносини, які регулює міжнародне приватне право.
4. Види іноземного елемента.
5. Хто започаткував міжнародне приватне право?
6. Колізійні та матеріально-правові норми.
7. Хто і коли вперше запровадив термін «Міжнародне приватне право».
8. Чинники, його породжують колізію права.
9. Основні тенденції розвитку міжнародного приватного права.
10. Погляди щодо природи міжнародного приватного права.
11. Види джерел міжнародного приватного права у країнах світу та в Україні.
12. Чи містить Конституція України норми прямої дії, що стосуються іноземного елемента?
13. Коли було прийнято Закон України «Про міжнародні договори України»?
14. Що означає примат норм міжнародного договору під нормами внутрішнього законодавства?
15. Трансформація норм міжнародних договорів у норми національного законодавства України.
16. Чи є нині в Україні окремий закон з міжнародного приватного права?
17. Загальна характеристика міжнародного приватного права в Україні.
18. Обсяг та прив'язка колізійної норми.
19. Відмінності односторонньої і двосторонньої колізійних норм.

20. Імперативні, диспозитивні, альтернативні, генеральні та субсидіарні колізійні норми.

21. Назвіть види колізійних прив'язок.

22. Внутрішні і договірні колізійні та матеріально-правові норми.

23. Тлумачення іноземної юридичної норми.

24. Поняття кваліфікаційної іноземної юридичної норми.

25. Поняття зворотного відсилання.

26. Як у міжнародному приватному праві розуміють «обхід закону»?

27. Поняття застереження про публічний порядок.

28. Режим найбільшого сприяння.

29. Поняття «національний режим».

30. Принцип взаємності.

31. Поняття реторсії.

32. Закон, за яким в Україні визначається цивільна дієздатність іноземних громадян та осіб без громадянства.

33. Особистий закон фізичної особи.

34. Ваше розуміння поняття «правосуб'єктність» із Загальної декларації прав людини.

35. Яких іноземних громадян можна визнати в Україні недієздатними або обмежено дієздатними?

36. Відмінності між Конвенцією СНД від 22 січня 1993 р. та Договором між Польщею і Україною від 27 травня 1993 р. з питань суворого визнання осіб недієздатними та обмежено дієздатними.

37. Чи можна нині іноземця в Україні безвісно відсутнім або оголосити померлим?

38. Охарактеризуйте поняття «державний імунітет» з точки зору міжнародного приватного права.

39. Види державного імунітету.

40. Концепції абсолютного і функціонального імунітету.
41. Європейська конвенція про державний імунітет та її основні положення. Чи бере участь Україна у цій Конвенції?
42. Прихильниками якої концепції державного імунітету – абсолютного чи функціонального – є нині законодавець України?
43. Якими способами Українська держава може відмовитися від свого імунітету?
44. Чи можна на Україну як державу подати позов до суду України?
45. Як український законодавець розуміє право власності?
46. Форми власності, що існують в Україні.
47. Іноземні суб'єкти права власності у законодавстві України.
48. Яке майно можуть мати у власності іноземці на території України?
49. Чи є в Україні об'єкти, які іноземці не мають права придбати у власність?
50. Колізійні прив'язки щодо нерухомості та рухомої власності, що відомі вітчизняному праву.
51. Спільні підприємства згідно з українським законодавством.
52. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
53. Види зовнішньоекономічної діяльності.
54. Поняття «проста письмова форма» зовнішньоекономічного договору (контракту) і його розуміння українським законодавством.
55. Законодавство, що регулює угоди щодо нерухомості, яка розміщується на території України.
56. Чи передбачає законодавство України обов'язкові умови зовнішньоекономічного контракту?
57. Чи всі зовнішньоекономічні договори реєструє держава?
58. Положення віденської конвенції 1980 р. про договори купівлі-продажу.

59. Види іноземних інвестицій, передбачені законодавством України.

60. Поняття націоналізації у зв'язку з іноземними інвестиціями.

61. Яких норм у кодексі торговельного мореплавства України більше – матеріально-правових чи колізійних – і чому?

62. У якого з видів транспорту світу був найкоротший шлях від зародження до міжнародно-правового регулювання?

63. Де іноземні цивільні повітряні судна перетинають державний кордон України?

64. Види міжнародного залізничного сполучення, передбачені законодавством України?

65. Чому судноплавство не вважається спеціальним видом водокористування в Україні?

66. На підставі якого документа виконується транзит вантажів у прямому сполученні?

67. Які транзитні вантажі вважаються прохідними через територію України?

68. Товарно-транспортні накладні залежно від видів транспорту та транзиті вантажів територією України.

69. У чому полягають транзитні послуги?

70. Міжнародний кредитний переказ.

71. Поняття «акредитив».

72. Предмет договору з інкасо.

73. Чисте інкасо та документарне інкасо.

74. Банківські гарантії та їх застосування.

75. Поняття векселя.

76. Поняття чека.

77. З якою метою у 1988 р. було укладено Конвенцію ООН про міжнародні векселі?

78. Поняття «міжнародні неторговельні розрахунки».

79. Поняття «промислова власність».
80. Міжнародні договори з охорони промислової власності.
81. Закон України з промислової власності.
82. Що означає національний режим у сфері промислової власності?
83. Роль пріоритету у сфері промислової власності.
84. Переваги Вашингтонського договору про патентну кооперацію.
85. Механізм Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків 1891 р.
86. Основні принципи Бернської конвенції та Женевської конвенції від 1952р.
87. Які твори в Україні підпадають під дію Бернської конвенції?
88. Положення Римської конвенції від 26.10.1961 р.
89. Що передбачає Женевська конвенція від 29.10.1971 р.
90. Основні положення Брюссельської супутникової конвенції.
91. Чи поширюється ст. 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права» на громадян держав-учасниць Бернської конвенції про охорону художніх і літературних творів?
92. Чому у сфері трудових відносин законодавці світу встановлюють обмеження щодо «автономії волі сторін»?
93. Джерела права, що регулюють трудові відносини з іноземним елементом у країнах світу.
94. Який колізійний принцип щодо трудових відносин переважає у законодавстві світу?
95. Чи містить Конституція України норми про трудові права іноземців?
96. Чи на всіх іноземців у сфері трудових відносин поширюється в Україні національний режим?. Умови отримання іноземцями дозволу на працевлаштування в Україні.

97. Основні норми, що стосуються праці найманих працівників-іноземців згідно з чинним законодавством України.

98. Колізійні прив'язки щодо розірвання шлюбу в українському законодавстві.

99. Поняття «міжнародний цивільний процес».

100. Чому законодавці світу прихильніше ставляться до іноземного матеріального права, ніж до процесуального.

101. Основні принципи підсудності, відомі міжнародному приватному праву.

102. Поняття «виключна підсудність», «факультативна підсудність», «множинна підсудність».

103. Можливі способи відносин між судовими органами різних країн.

104. Як в Україні виконується доручення іноземних судів?

105. Чи дозволяє Україна виконувати рішення іноземних судів на своїй території?

106. Які нотаріальні дії вчиняють консули України за кордоном?

107. Відмінність арбітражного застереження і арбітражного запису.

108. Арбітражна угода і її форми.

109. Де комерційний арбітраж проводить свої засідання? Мова та норми, які застосовує арбітраж по суті спору.

ПИТАННЯ ДО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ

1. Відношення, урегульовані міжнародним приватним правом.
2. Методи регулювання відношень з іноземним елементом.
3. Використання колізійного методу для регулювання міжнародних відносин.
4. Використання матеріально-правового методу для регулювання міжнародних відносин.
5. Принципи ЗЕД України та міжнародного бізнесу.
6. Поняття і види джерел міжнародного права.
7. Міжнародний договір як джерело міжнародного права.
8. Міжнародне законодавство, що регулює відношення.
9. Застосування конвенції ООН 1980 року, що регулює укладення міжнародного договору.
10. Функції та види міжнародних договорів.
11. Правонаступність України у застосуванні міжнародного договору.
12. Колізійні норми, що утримуються в міжнародному договорі.
13. Міжнародні звичаї, умови їх виникнення та застосування.
14. Внутрішнє законодавство, як джерело міжнародного права.
15. Порядок застосування правових норм у міжнародних відносинах.
16. Поняття особливого становища юридичної особи та «національність» юридичної особи.
17. Критерії визначення «національності» юридичної особи.
18. Поняття та форми іноземних інвестицій. Суб'єкти інвестиційної діяльності.
19. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні.
20. Гарантії надані іноземним інвесторам.
21. Основні аспекти іноземного інвестування.
22. Здійснення іноземного інвестування за кордоном.

23. Принцип національного режиму. Захист іноземних інвестицій за кордоном.

24. Правові гарантії, надані іноземним інвесторам за кордоном.

25. Обмеження для іноземних компаній при здійсненні інвестиційної діяльності.

26. Формальні та неформальні обмеження, що діють у відношенні іноземних інвесторів за кордоном.

27. Міжнародні конвенції, що регулюють укладення міжнародного договору (контракту).

28. Законодавство України, що регулює укладення міжнародного договору.

29. Типові контракти, що регулюють укладання міжнародного договору (контракту).

30. Застосування колізійних норм у зовнішньоекономічних угодах.

31. Типи колізійних прив'язок, при укладанні контрактів.

32. Закон, обраний особами, що чинять угоду.

33. Закон місця вчинення угоди, що визначає її форму.

34. Закон місця виконання зобов'язання.

35. Закон країни-продавця.

36. Закон прапора.

37. Закон суду, який використовується у міжнародному праві.

38. Міжнародний кредитний переказ.

39. Акредитив, інкасо, векселі та чеки.

40. Банківська гарантія.

41. Векселі та чеки.

42. Міжнародні неторговельні розрахунки.

43. Міжнародна пошта.

44. Імунітет держави за міжнародним правом.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Матеріали з курсу «Міжнародне приватне право» на англійській мові

INTRODUCTION

International relations are an important and integral branch of business activities for enterprises, firms and all participants of market relations. Besides the factor of international cooperation, it is impossible to achieve solutions of deep reforming of the industrial complex of Ukraine and economic rationalization.

The regulation of international cooperation and the process of its development is not a simple process. That is the reason of importance of profound learning and the complete acquaintance with the basic features and regularities of the mechanism of international business for students, entrepreneurs, as for those who are involved in international economic interrelations, as for those who are not.

However, we should take into account that in consideration of questions about improving the mechanism of direction by international cooperation, choosing concrete ways of implementation in the process of internationalization of economic life, mutually beneficial exchange with foreign partners we have to come out from a real position of general economic mechanism in Ukraine. It will help to catch in time new development trends, which appear, adapt to dynamic and complicated process of regulation of export and import flows, sphere of social entrepreneurship, foreign investment, and not to get confused in twists and turns of regularly renewed regulatory legislation.

Private international law exists in the borders of national law and that is its difference from the public international law, which is common for all states that are parties to the relevant international legal instruments.

Продовження додатку 1

Private international law is the national legal nature, regulates the relations between individuals and legal entities of different countries.

There are as much private international laws as states in the world. Each country has its own private international law. Ukraine has its own private international law.

Academic discipline "Private International Law" is aimed to realize that target in real conditions.

Topic 1. General abstracts of organizations of the private international law.

- 1) Private international law as a branch of law, which regulates relations between the subject of private international law and the foreign element.
- The application of two means of regulation of relations:
 - Conflict rules (mean)
 - Substantive rules (mean).

Topic 2. Legal norms applied in private international law. Sources of private international law.

- General characteristics of the sources of the private international law.
- Types of sources used in private international law.
- International conventions as sources of international law.
- International conventions as sources of international law.

Topic 3. Subjects of private international law.

- The civil legal status of foreigners.
- The civil legal capacity of foreign juridical person in Ukraine.
- Transnational corporations.

Продовження додатку 1

Topic 4. The concept and legal regulation of foreign investment.

- The concept of foreign investment. Types of foreign investment.
- Guarantees given to foreign investors in Ukraine.
- The main aspects of foreign investment.

Topic 5. The regulation of the international treaty. Particulars of signing of the contract.

1. Sources that regulate concluding of a treaty:

- Laws of Ukraine;
- International customs
- International Conventions

2. Documents developed by professional organizations.

3. UNCITRAL Legal Guidance.

Topic 6. The organization of procurement for government needs.

- The concept of state procurement and their particulars.
- Principles of state procurement.
- A scheme procurement for government needs.

Topic 7. International transportation of passengers and goods.

- Sources of international and domestic transportation law.
- International expedition contract.
- General characteristics of the transport legislation in Ukraine.

Topic 8. International calculations.

- International credit transfer.
- Letter of Credit.
- Collection.
- Bank guarantee.

Продовження додатку 1
FINAL TESTS

Variant №1

1. Analyze methods of regulating relations with a foreign element.
2. Evaluate contract of agency using given story: Turkish firm «Gulsoy» -jeans manufacturer instructs LLC (Odessa) to conduct a complex of arrangements for search of potential wholesale customers in Ukraine to sell their products and product advertising campaign of firm in Ukraine.
3. Citizens of Ukraine, Greeks and Zinchenko, who own apiaries in the Odessa region, extract honey at home, accepted the suggestion of the Turkish firm «CUM» and concluded contract with this company to export honey to Turkey.

The contract was formulate by a lawyer in compliance with all necessary requirements and signed by Greek, Zinchenko, and director of the company «CUM».

What are the next steps lawyer should take for the implementation of this contract? Are the citizens of Greeks and Zinchenko partisipats of extectal economic activities? If they are not, how can they acquire this status?

Variant №2

1. Evaluate using of the convention UN1980, which regulates concluding of international agreements.
2. Analyze contract of agency using the proposed plot: Firm «Zepber» (Germany) instructs physical persons -citizens of Ukraine providing an advertisement and realization of their products.
3. Private Enterprise (PE) is a participant of external economic activities and it has long-term contracts with the German company and exports wood.

Продовження додатку 1

Ministry of Economy with its decision has canceled right of the company to participate in external economic activity on the basis that it is not paid VAT commission for two parties of delivered forests.

Is the decision of Ministry of Economic lawful? Will a company be able to continue its trade relations with Germany? If so, what the conditions will be?

Variant №3

1. Analyze using clause of public order

2. Evaluate external economic treaty of guarantee using the plot: Firm «FORD» (USA) charged to the firm (Kyiv) the search Ukrainian plants-potential suppliers of metal and the negotiations with representatives of the company on behalf of «FORD».

3. (PE) signed a contract for sale with Belarusian Company for the supply of soft toys.

05.06.20016 documents were submitted to Ministry of Economy to register the contract. Documents were considered and decision of 16.06.2016 was to refuse registering of a contract for the following reasons:

1) Private Enterprise is not registered as a participant of external economic activity.

2) Imports of soft toys in Ukraine now is not appropriate, because in Ukraine there are enough of entrepreneurs who already produce soft toys.

3) The contract did not envisage conditions of the basic deliveries.

Is that a legitimate refusal to register the contract? How PE can achieve registration of the contract?

Продовження додатку 1

Variant №4

1. Define concept and forms of foreign investment
2. Analyze agency agreement using the proposed plot:

The company "AVON" (England) charges individuals with realization of beauty products, without the payment of commission and with reward in amount of 5% of the cost of production.

3. Private Enterprise (PE) (Odessa) signed a contract with the firm «ARISTON» for import of refrigerators. Contract was registered 10.04.2016. Goods were received by PE, the necessary customs procedures were done, and the product was released for sale.

However, due to the crisis and increase in supply of refrigeration equipment over its demand, product was not sold until August 2016 and sales revenue was not received by account of the firm.

What are the consequences of violating the terms of payment in this foreign operation?

Variant №5

The theoretical part

1. Introduce the order of emergence of judicial persons abroad.
2. Analyze the subject and conditions of barter agreement for the plot: PE (Odessa region) makes agreement with the Belarusian company on the exchange of 70 tons of wheat in category on 7 km. faux fur on the terms of DAF.
3. Joint Stock Company (JSC) negotiated with the British company on a contract of sale of motor boats.

Продовження додатку 1

English side proposed to JSC to prepare the text of the contract, but the director wanted to make pleasure to foreign guests and generously offered them to prepare a contract. In response, the British promised to pay for his trip to England. For a discussion of contract representatives of British company arrived in Odessa region, agreed with contract terms, were ready to sign a contract immediately. However, the director of JSC wanted to visit England and insisted on signing the contract in London. By agreement of the parties place of signing the contract was London, England. In the time of performance of the contract, it became clear that there is a number of extremely unfavorable conditions for the Ukrainian side. There was a dispute.

Which kind of law will be used in resolving of a dispute, which appeared under the contract? What director of JSC should do to achieve some of the benefits for his company?

Variant №6

The theoretical part

1. Define legal guarantees represented to foreign investors in Ukraine.
2. Analyze the subject and conditions of barter agreement for the plot: Firm (Odessa) agreed with «Janek» (Poland) on exchange of 100 thousand bottles of champagne for 20 sets of office furniture, in conditions of CPT – Przemysl (Poland).
3. Private enterprise (Kharkov) and private enterprise (Kursk) signed a contract of sale, the subject of which were 100 of «VAZ» cars. The contract was signed in Sochi, where the members of both companies were having a rest. According to the contract, vehicles supplied one lot with 10 cars in it

Продовження додатку 1

per week from Kursk to Kharkov, with absolute advance payment for each lot. Considering that the distance between cities is small cars were delivered with its own power, the contract did not make reference to the Incoterms rules and specify the terms of delivery. Also, there was no article on dispute resolutions. After 4 deliveries Russian private enterprise has offered to prepay for 3cars lots. Ukrainian side agreed and prepaid. However, Russian private enterprise did not delivered the following parties, and asked the court for recognition of the contract invalid. Where will be the court session? Who will win in this court session? What mistakes were made in the conclusion of the contract?

Variant №7

1. Evaluate the legal regulation and performance of international air transportations.

2. Analyze sales contract with necessary basic conditions «Incoterms» for the proposed plot: Greek company «Meda» sells citrus to Ukrainian private enterprise with conditions of DES, Port Ilichevsk. Product price is 300\$US for 1ton.Weight 80 net tons +/-5% are in the option of seller.

3. Limited Liability Company (LLC) (Ishmael) signed a contract of sale of live cancers from the Austrian company «GUESS». The contract, signed in Odessa, claimed that living crabs will be delivered in a metal box, which live weight is 10 kg. Other packing conditions are not specified. On the Ukrainian side was the duty to support the live of cancers in time of transfer to the buyer. During the performing of the contract it appeared that Ismail systematically packaged only 6 kg of live crabs in each box. Then the water was added to the transport boxes to be absorbed by cancer, so the

Продовження додатку 1

weight of each box became to 10 kg. Austria asked for refund of damage and increase the number of cancers in each box.

Ukrainian side refused because water is needed to keep cancer alive, and conditions of contract were performed in good faith.

Who is right? What mistakes were made in the conduction of the contract?

Variant №8

1. Determine bypass of the law used in international law.

2. Analyze sales contract with necessary basic conditions «Incoterms» in case of the proposed plot: Italian firm «Porto Ltd» buys in Ukrainian JSC cold rolling leaf from carbon quality steel for construction. Item number: 2000 metric net tons +/-5% of the option seller. The quality of the product: steel cold rolling leaf should be made of steel 08KPGOST19904-90. The chemical composition of steel should conform to GOST9045-80. Fit, thickness: 1.5 mm; width: 1250 mm; length: 2500 mm. The price of good is \$ 300. USA on the conditions of FOB, port Illichivsk. Total price is 600 thousand. dol. USA+/- 5%.

3. Ukrainian company supplies auto parts in Ukraine through contracts with Germany and Turkey. Law enforcement agencies found out that one-third of the enterprise supplied lots were smuggled, no taxes and customs duties were paid. What arrangements can be applied to the company?

Can the Ministry of Economy impose sanctions enterprise on its own initiative?

Продовження додатку 1

Variant №9

1. Define normative regulation and performance of international sea transportations.

2. Analyze sales contract with necessary basic conditions «Incoterms» in case of the proposed plot: Polish Company «Feima» sells to Ukrainian citizen Kazachenko alive flowers on conditions of DAF -Polish border. The amount is 8000 pieces. Price is \$ 0.25. US for 1 apiece. The total cost is \$ 2,000. USA+/- 3%.

3. English firm «Salex» contracted computers imported to Ukraine twice and gave it to small Ukrainian businesses. The firm «Salex» did not pay taxes, considering the fact that it imports equipment with charitable purposes.

On the proposal of the tax authorities, the Ministry of Economy decided to use individual licensing regime for the «Salex» company. Two weeks later, the company repaid all tax debts.

Were the sanctions used for the company «Salex» right? Can this company continue to engage in foreign trade activities on its own?

What action should the firm do «Salex» to continue foreign economic activity?

Variant №10

1. Define the order of disputes consideration in international arbitration.

2. Analyze sales contract with necessary basic conditions «Incoterms» in case of the proposed plot: Turkish firm «Princess» sells to Ukrainian JSC 10 buses in conditions of TXW, according to the specification.

Продовження додатку 1

3. Limited Liability Company (LLC) (Mykolayiv) signed a contract with the Turkish company «Marmara» for the supply of tissue in the amount of US \$10 in Istanbul (Turkey). However, the Turkish company did not fulfill contractual obligations, arguing that there was an earthquake. LLC Filed claims against the company «Marmara», demanding refund of damages in the amount of US \$13, due to the fact that because of not providing tissue contract about implementation and clothing products with «Ukrtorg» was not maintained. LLC paid a fine to «Ukrtorg» for violation of contract. LLC in claims that the firm «Marmara» is located in the area that is not affected by the earthquake and had a real opportunity to fulfill contractual obligations.

Is it legitimate claim of LLC? Is the amount of damages correctly determined by LLC? May LLC apply to international arbitration to resolve the dispute? Where and according to the law of which country the dispute will be resolved? What decision can be made?

Variant №11

1. Define concept and types of sources of international law.
2. Analyze sales contract with necessary basic conditions «Incoterms» in case of the proposed plot: Bulgarian company «Bosko» sells to Ukrainian private enterprise vegetable canned food under conditions of CFR according to specifications.
3. French company «Renault» signed a contract in Vienna (Austria) leasing of three trucks of Ukrainian enterprise, but in time of importing to Ukraine Ukrainian company already declared it as their property and did not pay company «Renault» for two years. The company appealed to international arbitration to resolve the dispute.

Продовження додатку 1

During the arbitration, process the company «Renault» appealed to the Ukrainian side with the offer of setting a peaceful agreement in the case of payment of his debt contract.

Where and according to the law of which country the dispute will be resolved? What is the order of the claimant appeal to international arbitration? If Ukrainian side agrees, how a setting of a peaceful agreement will be done in arbitration?

In case of disagreement Ukrainian side and the non-payment of his debts, what is the order of resolving the dispute in international arbitration?

Variant №12

1. Evaluate the establishment of free economic zone as a form of foreign investment.

2. Analyze sales contract with necessary basic conditions « Incoterms» in case of the proposed plot: French company «Leon» buys alive goods – frogs for food in Ukrainian company, in batches of 2 tons each month, the price is 1000 USD per 1 ton.

3. Sea Arbitration Commission of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine considered dispute based on the claim of Ukrainian LLC on Norwegian firm «Gals» for not paying money for sold ship.

During the arbitration proceedings, it became clear that the plaintiff (LLC) became bankrupt and stopped to exist.

Can arbitration proceedings be stopped in this case because of these circumstances? If so, what is the procedure for termination of the arbitral proceedings? If not, what is further order of arbitration resolution of the dispute?

Продовження додатку 1

Questions to the module control

1. Relations regulated by private international law.
2. Maintaining of private law relations.
3. Methods of regulating relations with a foreign element.
4. Using of the conflict method for regulation of international relations.
5. Using of the material and legal method for regulating international relations.
6. Principles of Foreign Trade and international business of Ukraine.
7. Concept and types of sources of international law.
8. International Treaty as a source of international law.
9. The international law, which regulates relations.
10. Application of the UN Convention of 1980, which regulates the conclusion of an international agreement.
11. Functions and types of international contracts.
12. The succession of law of Ukraine in the application of an international treaty.
13. Conflict rules maintained in an international treaty.
14. International customs, their origin and conditions of application.
15. Domestic legislation as a source of international law.
16. The order of application of law in international relations.
17. The concept of the special situation for legal person and «nationality» of the legal person.
18. Criteria of defining of «nationality» of the legal person.

Продовження додатку 1

19. The concept and forms of foreign investment. Subjects of investment activity.

20. Legal regulation of foreign investment in Ukraine.

21. Guarantees given to foreign investors.

22. Main aspects of foreign investment.

23. Creation of free economic zones as a form of foreign investment.

24. Implementation of foreign investment abroad.

25. The principle of national regime. Protection of foreign investments abroad.

26. Legal guarantees given to foreign investors abroad.

27. Restrictions of foreign companies in investment activity.

28. Formal and informal restrictions imposed on foreign investors abroad.

29. International conventions which regulate the conclusion of an international agreement / contract /.

30. Ukrainian legislation, which regulates the conclusion of an international treaty.

31. Typical contracts which regulate the conclusion of an international agreement / contract /.

32. Using of the conflict rules in foreign trade agreements.

33. Types of conflict bindings used in awarding contracts.

34. The law, chosen by persons, who conclude agreement.

35. The law of the place of the transaction, which determines its shape.

36. The law of the place of performance.

37. The law of the country of the seller.

38. The law to which this ratio is closely related.

39. The law of the flag.

40. The law of the court, which is used in international law.

Продовження додатку 1

41. The international credit transfer.
42. The letter of Credit.
43. The collection.
44. A bank guarantee.
45. Bills of exchange and checks.
46. International non-trade calculations.
47. International post office.
48. Contract for the International expedition.
49. Transnational corporations.
50. State immunity according to international law.

Theoretical material

Topic 1. External economic contract.

Plan of the lessons:

- 1) External economic contract
- 2) External economic contract of sale
- 3) Rules and order of drawing up contracts
- 4) International rule of interpretation of commercial terms.
- 5) Consequences of non-compliance and improper execution of external economic contracts.

The commercial side of foreign trade is based exclusively on the contractual relationship and this demands obvious agreement and legalization of written contracts and agreements. The main type of such agreements is a contract.

Drawing up contracts is a very complicated and responsible operation in a procedure of striking an external economic bargain because the contract determines the conditions of bargain, rights and duties of sides, their responsibility in a case of failure to fulfill taken obligations. Namely,

Продовження додатку 1

the content of contract predetermines the behavior of sides in a process of dealing and implementation of bargains.

The meaning of contract in a legal regulation of external economic bargains is of great importance because there contractors are performed by individuals and legal entities of different government affiliation.

Foreign-trade bargain, which is formalized by a contract, differs in higher complexity compared with a bargain of internal character because its execution demands the full complex of additional events and expenses. The problems of transportation and insurance are more complicated.

When contraction it's necessary to regulate the questions of commercial calculations, questions of inspection of a good on quantity and quality, responsibility of sides for delay or breach of contract more detailed, otherwise the difficulties when imposition of payments and fines can occur.

Legislation of Ukraine determines contract. i.e. external economic agreement, like a materially registered bargain of two or more entities of external economic activity and other foreign contractors which is oriented on the establishment, change or stopping of mutual rights and duties.

Contract as usual is a multipage document, it regulates the following questions:

- Object of agreement;
- Price;
- Terms of delivery;
- Way of packing of a good;
- Clauses of payment;
- Formal acceptance for quality and quantity;
- Guarantees of quality of a given good;

Продовження додатку 1

- Basic clauses of delivery;
- Rights and duties of sides;
- Sanctions of delay of delivery;
- Release from responsibility;
- Order of solution of possible disputes;
- Language of agreement;
- Entry into force;
- Cession (concession);
- Order and rules, consequences of the termination of agreement, etc.

When conclusion of an external economic deal you should ensure that disputes, which aren't regulated by a contract, will be settled by the right of your side. It'll help to avoid excessive currency expenses when appealing to the judiciary for conflicts resolution. Consent to the drafting contract by your side is a big concession.

There're plenty of kinds of agreements of EEA:

- 1) Contract of sale of a good;
- 2) Foreign-trade agency agreement and its subspecies (commission contract and contract of orders);
- 3) Contract of counter deliveries (barter contract);
- 4) Contract, which draws tilling-based operations;
- 5) Contract of cargo and passengers.

According to the decree of the President of Ukraine «On account of separate kinds of external economic agreements (contracts) » accounting, registration of separate kinds of external economic agreements is implemented. It applies to the certain kinds of goods. For registration of

Продовження додатку 1

external economic agreements the subject of EEA, who is a side of contract, presents the number of necessary documents:

- 1) Application in the arbitrary form on the official form of subject of entrepreneurship with the signature of the head;
- 2) Presents information cards of external economic contract, which is filled and formalized according to the requirements of order;
- 3) The original of documents with all acting attachments, additional agreements and documents, which are the honor of contract, are presented;
- 4) The copy of contract is presented;
- 5) The document on payment for services for registration of external economic agreement is presented.

The registration should be carried out in terms of not more than 7 working days from the date of providing. In number of cases the decision of refusal of registration can be settled (absence of necessary documents, discrepancy of clauses of agreement to the legislation of Ukraine, presence of a ban from the side of foreign countries for import of corresponding goods, exhaustion of import quotas, adaptation of a regime of individual licensing to the foreign contractor).

Topic 1. External economic contract. (p. 1-2)

Questions and tasks for self-testing:

- 1) What peculiarities of external economic contracts can you name?
- 2) In what way does the legislation of Ukraine determine a contract?
- 3) What groups of contracts do you know?
- 4) Whether a notarial legislation of a contract obvious?
- 5) Who can perform the sides of a contract?

Продовження додатку 1

6) Is it possible to strike a bargain between three (four) sides simultaneously?

7) Is it possible for a union of individuals who aren't legal entities to be sides of a contract? If yes, in what circumstances?

8) What clauses must be mentioned in a contract obviously?

9) Does a contract have to have a name, number?

What parts of a contract do you know?

What does the preamble of a contract have to contain?

10) What is a subject of a contract?

11) Is it obvious to mention the quantity, quality and cost of a good in a contract?

12) What clauses of payment according to a contract do you know?

13) What is meant by the term «force-majeure»?

14) What additional clauses can be included in a contract?

15) What is necessary to mention in a final part of a contract?

16) What attachments to a contract are allowed and how are they formalized?

17) What types of operations of international trade do you know?

18) What main types of external economic agreements can you name?

Define briefly each of them.

19) Name the main distinctive features of a contract of sale.

20) What is common between contract of sale and barter contract?

21) Give a comparative description of a barter contract and tilling-based contract.

22) Characterize a contract of cargo transportation.

23) What varieties of an agency agreement do you know? Characterize them.

24) What regulatory acts regulate the order of registration of contracts?

Продовження додатку 1

25) What government bodies are authorized representatives of registration of contracts?

26) Whether all types of contracts are liable to the obvious registration? If no, which ones aren't liable to the registration?

27) What are the terms and order of the registration of a contract?

28) Which document confirms the fact of registration of a contract? Characterize it.

29) Who is responsible for the trustworthiness of documents submitted for registration?

30) What is a subject of consideration of government bodies while registration of a contract?

31) Can a government body demand any additional information about a contract?

32) What measures were admitted by a legislator for simplification of an order of registration of contracts and in what regulatory acts are they reflected?

33) Can a government body refuse registration of a contract by a motive of disagreement with a price or chosen clauses of delivery of a good?

34) Whether contractors can always easily determine a price of a contract? If no, in what cases is a contract limitation of prices provided for?

35) Can a government body refuse registration of a contract? If yes, in what circumstances?

36) What regulatory acts regulate a regime of licensing and quota system of export and import operation?

37) In what cases is government regime of licensing and quota system of export and import operations implied?

38) What export and import quotas (contractors) can you name? Characterize them.

Продовження додатку 1

39) What kinds of export and import licenses can you name? Characterize them.

40) Who is engaged in a regulation of quotas and licensing of export and import goods in Ukraine?

41) What is an order of receiving a license?

42) What groups of goods which are liable to licensing can you name?

Theme 2. The international contract of purchase and sale

The plan of the lesson

1. The concept of a international trade transaction
2. Statutory regulation the international contacts of the Ukrainian residents.
3. The content of the purchase and sale contract.
4. Legal obligations of the parties.
5. The goods acceptance in terms of quality and volume.
6. Merchandise payment.
7. Entry the contract into the legal force.

In the entrepreneur praxis are distinguished a large amount of the international transactions. The most common is the foreign economic transaction of purchase and sale. Making a deal, concluding a contract, each contractor represents not only himself, but also acts as a voice of a state, consequently acts in its name. In this case it appeals a great responsibility and predetermines steadfast and strict regulation the order and form of the contract by the state and also the control of accuracy and precision the execution of the contract.

The subject of the international contract is property. In according to this contract the seller is obliged to transfer the property into the ownership

Продовження додатку 1

of the buyer and the buyer undertakes to take the property and pay for it the definite amount.

In the foreign trading are distinguished 4 main types of purchase and sale transactions:

1. export – sale the goods to the external contractor with the exportation them abroad.
2. re-export – sale the with subsequent exportation abroad previously imported goods.
3. import- purchase the goods by the external contractor with the subsequent import from abroad.
4. re-import- purchase with the subsequent import from abroad previously exported goods.

The standard purchase and sale contract has the following structure:

- 1) Definition of the parties (notation the name of the organizations, which are the purchaser and seller)
- 2) Subject, type, short characteristic and basic terms of the contract
- 3) Terms of delivery
- 4) Quality and quantity of goods.
- 5) The price of the contract, currency and payment terms.
- 6) Packing Type, marking (usually determines by the basic terms of delivery), specials requirements are discussed in the separate paragraph.
- 7) In the most contract are set the assurance of the agreement or granting another guarantees to the seller and buyer, determines the transitional risk point of the property responsibility of the parties according to the basic terms;

Продовження додатку 1

8) Penalties – a separate clause – for the breach of a contract and also the way of the contradictory solutions, which could arise by its implementation.

Beyond that, by agreement of the parties, the contract could also contains other mutual agreements (content of the purchase and sale contract).

Any purchase and sale agreement has its own terms. They determine: the commitments of the purchaser and the vendor against the goods delivery, establish the transition risk point of the accidental amortization and damaging of goods. The parties determines, who will pay for transportation from the vendor, who is exporter, to the purchaser, who is the importer; determines the shipping cost, which will pay the vendor and they could be from the vendor, who is the exporter, to the purchaser, who is the importer; determines the shipping cost, which the vendor will pay and they could be added to the price of goods. For the regulation the trade relations the international chamber of commerce worked out the international commerce terms «Incoterms». They are applied in the international practice of making-out the contract.

The essential terms of the purchase and sale contract:

1. Delivery period.

The moment, when the vendor should transfer to the purchaser or his attorney

2. The price of the contract.

It's determined according to the basic terms. It could be register using any currency discussed by the parties. Dependence on the fixing method is distinguished flexibility.

The following ways of the payments are used more often than others:

- payment on the clearing basis in advance

Продовження додатку 1

- payment by credit

The main payment's methods are:

- settlement of the account by letter of credit
- payment by drafts
- check

In the contract, responsible points have to be memorized, regarding the non-execution of the contract's conditions and towards the party, which doesn't execute the commitments, could be discussed applying for sanctions in terms of pecuniary punishment or penalty (as a rule no more than 10% of the total price of the contract).

The parties have no right to apply for sanctions, if the agreement is infringed in case of force of major circumstances (generally accepted force majeure circumstances: act of God, war, ecological blockade, prohibition on exportation).

In the contract the circumstances, which could be considered as a reason for rejection the contract could be contemplated. Contractor, who is not able to fulfill their commitments in consequence of force of major circumstances, should notify his partner during the next 10 days. In case of organizing the dispute between the parties, the dispute could be reviewed in the arbitration tribunal as well as in the court.

In the contract, it is allowed to neglect the notation to the material right, using which should be adjudicated, in this case the material right will be determined by the place of entry into the agreement and sign the contract.

A very wide event in the international trade practice is concession or the cession by the third-party person. If in such a clause is included the text

Продовження додатку 1

of the contract, it creates addition capabilities for the parties and apply to the contract relation definite flexibility.

The Article of the contract assignment can be used also in case of force of major, which impedes the execution of the agreement obligations of any party, and, at the same time, releases this party of responsibility. The party which has been exposed to these obligations can assign its contract to the third party for a certain price, thus recovering the costs it incurred with its conclusion.

It is important to note that the contract assignment must be executed with the consent of the parties. If the contract includes the article «additional conditions», then the conditions which are not provided in the preceding articles consist of 1-2 points.

Additional conditions:

1) Some limitation can be included when the seller wants or wishes to impose on the actions of the buyer at behest of obtained goods;

2) It can be assigned in this article that one or another party has the obligation to make any additional action.

3) It is possible to discuss the allocation of costs and losses associated with the failure of its contract party.

If the contract includes an article «Change and addition of the contract», it is usually the final article, it completes the contract. In international practice, foreign trade has developed 2 ways of changes and additions in the contract:

1) It is suggested that the changes and additions must be made directly in the text of the contract, and only in this case these changes get the legal force.

2) The contract of changes and additions must be made in the form of appropriate protocols that are attached to the text of the contract.

Продовження додатку 1

At the end of the contract the legal address, bank details and signatures of the parties must be specified. As a rule there is a stamp of a businessman or organization close to the signatures of authorized representatives of the parties.

The text of the contract can be printed on the official letterhead of one of the parties; in this case the other party gives its imprint with an indication of date and number.

The practice of international trade knows about certain costs and limitations that are imposed on foreign trade turnover by state bodies from each party. In this case, the foreign trade contract comes in force dependence not only on the will of its members, but also on the discretion of the government, because the parties must get the permission to execute any action provided in their contract.

Questions for self-studying

1. What regulations govern a foreign trade activity of Ukrainian businessmen?
2. How does an entrepreneur determine a foreign trade transaction?
3. What kinds of foreign economic operations of purchase and sale do you know? Describe them briefly.
4. What is the purpose of developing model contracts of purchase and sale?
5. How do they choose the place of signing of the contract?
6. What is the relationship between the location of the signing of the contract and the legal framework of regulation of the specific contract?
7. How is the title of the parties denoted in the contract? Is it allowed to use acronyms and abbreviations there?
8. What are the documents confirming the power of covenanters?

Продовження додатку 1

9. Determine the object of the contract.
10. How does the right structure of the contract written, determining sequence of articles?
11. What are the legal obligations of the parties under the contract of purchase and sale?
12. What are the responsibilities of the parties for the non-execution of the contract?
13. What is the essence of a contract?
14. What are the basic terms of delivery? Describe them briefly.
15. How is it defined the delivery period and its extension in the contract?
16. How does it realize the acceptance of the goods by quantity and quality?
17. How does it determine the price of goods? How do the price and the cost (value) of goods relate? What kinds of price do you know?
18. How are the requirements for packaging and labeling of goods fixed in the contract?
19. Describe the payment for the goods, its terms and conditions, the payment form.
20. What are the penalties for improper performance or non-performance of the contract, which may be provided in the contract?
21. What exemption do cases allow to get from liability under the contract?
22. What are the language of the contract and the contractual correspondence possibilities?
23. What are the conditions of contract enforcement?
24. What does it the word a cession mean?
25. Cite on the restrictions, which may be provided in the contract.

Продовження додатку 1

26. How is it possible to make changes and additions to the terms of the contract?

Questions 10-40(p.15)

10) Characterize the order of preterm disaffirmation and changes of sanctions for breaching of external economic activity.

11) Give a definition of sanctions for breaching of contract obligations.

12) Name the types of sanctions, which provide execution of contract obligations.

13) In what way is an exaction of penalties and claiming damages for non-compliance with contracts regulated?

14) Characterize a fine and a sanction.

15) Give a definition of damages as sanctions for non-compliance with contracts.

16) What is the order of exaction of penalties and claiming damages?

17) What is the order of voluntary compensation of damages, which were caused by an improper compliance in the contract?

18) Characterize the ways of settlement of external economic disputes, which is the result of contracts?

19) Compare the merits and demerits of judicial and arbitration ways of settlement of disputes.

20) What international agreements regulate arbitration settlement of external economic disputes?

21) How to choose procedural regulations of settlement of a dispute?

22) Give a definition of an «arbitral agreement».

23) Give a definition of an «arbitration reservation».

24) What is an «arbitration record»?

25) Name the types of international arbitration.

Продовження додатку 1

- 26) Characterize an institutional arbitration.
- 27) Characterize an «ad hoc» arbitration.
- 28) What kind of arbitration is reasonable to choose for settlement of a foreign-trade dispute?
- 29) Name the clauses of validity of arbitration agreement.
- 30) What is the sphere of action and legal effect of an arbitration agreement?
- 31) Competence of an international arbitration.
- 32) Characterize the arbitration decision and order of its execution.
- 33) Give the definition of «exequatur».
- 34) What is at the order of conciliatory production in an international arbitration?
- 35) What are the terms of conciliatory production?
- 36) What is a procedural order of arbitration consideration of external economic dispute?
- 37) What are other terms of pronouncement and contents of a decision and definition?
- 38) Name the terms and order of appeal and correction of arbitration decision.
- 39) What are the conditions of termination of arbitration production?
- 40) What is the order of execution of international arbitration decision?

Plan of a seminar

- 1. The history of formation of the rules called «Incoterms»
- 2. International conventions on purchase and sale of goods and loads transportation.
- 3. «Incoterms-90» and their legislative regulation.
- 4. Classification of the conditions «Incoterms»

Продовження додатку 1

Questions

1. What is the role of trade customs in international trade practice?
2. Formulate the concept of «Incoterms».
3. Determine the purpose of «Incoterms».
4. What does the term « delivery basis» mean?
5. Describe the history of the formation of the «Incoterms».
6. What were the reasons for revision of «Incoterms» in 1990?
7. Name the major international conventions witch governing the sale of goods and shipping.
8. Describe the main points of the Vienna Convention of 1974.
9. Describe the Hague Agreement of 1964.
10. Name the basic items of the New York convention of 1974.
11. When did Ukraine start using the Rules of «Incoterms»?
12. What are normative act regulations using «Incoterms» in Ukraine?
13. Name the regulations in Ukrainian concerning «Incoterms».
14. How are the rules of «Incoterms» classified?
15. Name groups of delivery basis.
16. Describe the classification of «Incoterms» depending on possibility of their application to different types of transport.
17. Describe the classification of «Incoterms» depending on the transfer of risks from seller to buyer.
18. Which of the delivery basis are used most frequently?
19. Which of the delivery basis are most favorable for the seller?
20. Which of the delivery basis are most favorable for the buyer?
21. Which of the delivery basis apply only for sea and river transportation?
22. Which of the delivery basis apply for any kind of transport?
23. Is it necessary to use «Incoterms» between residents of Ukraine?

Продовження додатку 1

24. Give a general description of the conditions of group E.
25. Describe the conditions of group F.
26. Describe the conditions of group C.
27. Describe the conditions of group D.

It is necessary to specify delivery time in the contract. If delivery of goods is carried out once, it is necessary to specify the date. In case of delivery of goods by parties, the schedule of performance of delivery is formed. The quantity and terms for all separate goods is accurately specified in graphics. Also delivery time can be coordinated to any action of the buyer.

It is possible to reflect requirements to quality of goods in the article «Subject of the Contract» (certificates of quality, country of goods' origin). Quality of goods has to correspond to terms of the contract. If such conditions aren't specified, the seller sends out to the buyer goods with standards of quality which follow from the purpose of goods.

The essential term of the contract is the price. It depends on the cost of goods and delivery basis. The price can be fixed, floating or the price with the subsequent fixing. The way of determination of the price is specified in the clause. The price can be established in any foreign currency with a steady course. The price attaches to a price index on similar goods or on a consumer basket.

Requirements to packing are specified in the contract. If it is coal, sand, metal, packing isn't specified. Packing has to ensure safety of goods during transportation.

«Marking» has to conform with requirements:

1. To give shipping information
2. To instruct the transport organizations in the handling of the transported goods.

Продовження додатку 1

3. To warn about danger which can bear the transported freight in case of mishandling

4. Advertising appointment

The article «Payment» follows the price. International trade has 3 forms of payments:

1. Payment by the account or cash payment can be made prior to delivery (advance payment) or on arrival of goods to the destination. Payment can be also made by parts. The seller can demand from the buyer advance payment (The seller gives back the prepayment to the buyer if the seller didn't fulfill the obligations).

2. The most widespread way of payment - the letter of credit - payment of cost of goods begins along with the beginning of delivery of goods. It allows to avoid disputes. The letter of credit can be the independent transaction. There are different types of letters of credit: revocable, irrevocable, documentary, reserve. It is necessary to specify a type of the letter of credit in the text of the contract.

3. Collection (check or bill of exchange). This form of payment has to conform to such requirements as:

- to provide a full covering of cost of goods and all expenses of the seller;
- to guarantee an immediate reimbursement of cost of the delivered goods and expenses of the seller;
- to be unconditional, provided and irrevocable.

Article «Obligations of the Parties». The main duty of the seller is to deliver goods in due time and place, to provide quality, packing, marking of goods (sometimes loading, transportation and insurance). The main duty of

Продовження додатку 1

the buyer is to accept goods, to pay its cost (sometimes and the transportation cost, insurance and other expenses on delivery of goods).

The article «Acceptance of goods according to their quality and quantity»- depends on delivery basis and a place of acceptance of goods.

The article «Sanctions» determines durability of legal relationship (penalties, collecting losses).

The article «Release from responsibility» - force major circumstances (natural disasters, earthquakes, the fires, epidemics).

Article «Order of settlement of possible disputes». An arbitration way of settlement of disputes is cheaper, faster and less formalized. The judgment is provided with the state.

Article «Language of the contract and its correspondence». It is necessary to specify correspondence language in the text of the contract. Usually, the contract is formed in two languages (the seller's and the buyer's languages). Both texts have identical validity. Sometimes another language (not the buyer's or the seller's language) can be used e.g. the language of arbitration in case of dispute.

The article «Effective date of the contract» depends on concrete circumstances.

At the end of the contract signatures are signed.

When it is impossible to state obligations of the parties, it is possible to refer to customs of a concrete place of trade.

Usually the exporter has to carry out customs clearance of goods for export, and the importer has to clear goods for import.

Carrier must instruct the seller to whom goods for transportation have to be delivered.

Продовження додатку 1

In recent years the system of maintaining transport documents was simplified. The (on-) board bill of lading was the only document, which carried out functions:

- to deliver aboard (on board) a ship;
- to prove the conclusion of the contract;
- to transfer of the rights.

Today also sea bill of lading can be used. The buyer has to have a warranty that the seller won't be able to dispose of goods by means of new instructions to a carrier.

Topic 3. Drawing up the agency agreement. The rules and procedure.

Lesson plan

1. Definition and types of agency agreement.
2. Drawing up the agency agreement. General characteristics.
3. The preparation procedure for drawing up the agency agreement.
4. The preparation procedure for drawing up the commission agreement.
5. General characteristics of barter transactions.
6. Barter contract and statutory specifications for its making up.

Among foreign economic transactions a major part belongs to these contracts: agency agreement, agency, commission, barter.

All contracts are fundamentally similar in form and structure, but have significant differences in the content.

For resolving the various issues that are related to international trade transactions in order to facilitate the search for potential partners, organization and holding the negotiations and ensuring making up the contracts, for the faithful execution of them in the practice of international

Продовження додатку 1

trade it is often apply to commercial mediation or representation. Usually services are also executed by agent agreement in the form of an agency agreement or commission.

Barter contract is similar to the contract of sale, but unlike it, it is a business transaction, which provides payment for goods, works and services in any form, except of the money, i.e. is a kind of exchange.

Carrying out foreign economic agreements drawn up by intermediaries resident (commissioners and attorneys) in the interests of customers (the consignor, the principal) a large quantity of goods imports in Ukraine. The implementation of these agreements is implemented by mediation based on the agency contracts and commission agreement in accordance with the requirements of civil law, the Customs Code of Ukraine, as well as the letter of the State Customs Committee of Ukraine (№11 / 3-1213 from 20.03.1995), as well as other regulatory and legal acts. According to paragraph 359 CSP in the commission contract, one party is a commissioner, who undertakes on behalf of the other side, who is a principal, to make up one or more agreements on his behalf at the expense of the principal for the fee.

Trade contracts with a foreign partner is made on behalf of the commission, but the right of ownership for the goods that are imported or exported under this contract does not pass to him. The owner of the goods from the moment of transfer of it to a foreign counterparty or until transfer to a foreign counterparty is the principal.

According to paragraph 359 CCU in the commission contract, one party is a commissioner, who undertakes on behalf of the other side, who is a principal, to make up one or more agreements on his behalf at the expense of the principal for the fee.

Продовження додатку 1

According to paragraph 386 CSP in accordance with the contract of agency, one party, an attorney, will perform on behalf of and at the expense of the other side, a principal, certain actions. Consequently, the side of foreign economic contract drawn up with the participation of attorney remains the owner of the goods, i.e. intermediaries - residents (commissioners and attorneys) do not acquire the right of ownership on the goods under the contract.

When importing goods into Ukraine on foreign trade contracts concluded with the participation of intermediaries, i.e. commissioners and trustees, and only the owners of these goods - consignor and principal have the right to hold the declaration of goods during customs clearance without additional seals.

According to the law barter transactions in foreign economic activity it is a type of export-import operations, completed as barter agreement or contract with the mixed form of payment. They provide the payment of export or import consignments in kind between the subject of foreign economic activity in Ukraine and foreign business entities. It provides a balanced cost-sharing goods, works and services exchange in any combination, and it is not mediated by the movement of funds in cash and non-cash form.

Equivalence term of the exchange in a barter agreement is the exchange of goods, works and services at prices determined by the subjects of foreign economic activity in Ukraine on a contractual basis, taking into account supply and demand, as well as other factors that operate in international markets at the time of conclusion of the contract of barter. This is reflected in the Presidential Decree «About measures of improving opportunistic-conditional policy FEA» of 10.02.1996 №124 / 96.

Продовження додатку 1

However, the practice of indicative prices during the conclusion of contracts of barter continuing. In consequence of the Law of Ukraine, the contract prices are determined by the subjects of foreign economic activity in Ukraine in accordance with the indicative prices. Legislators set a ban on barter transactions in FEA goods, works and services, the list of which is determined by the Ukraine Cabinet of Ministers.

Ukraine Cabinet of Ministers in the resolution «On some issues of regulation barter transactions in FEA» №756 from 29.04.1999 approved two lists. The first one is a list of goods, works and services, the export of which barter transactions is prohibited. The second list of goods, works and services, the import of which is prohibited. The effect of the ban is not extended to the barter transactions carried out by business entities under contracts, agreements are concluded in the implementation of international treaties, and the subject of imported parts which are electric power, crude oil, natural gas, nuclear fuel, as well as barter transactions, the sides of which are the subjects of foreign trade, foreign entities that are registered as business entities in the countries - participants of the CIS.

According to the legislation of these countries, with the proviso that in the course of the relevant barter transactions between these entities will observe the rules of direct shipment in the case of exports from the territory of Ukraine.

As a general rule, to facilitate the making up of contracts use standard contracts.

Questions for self-study:

1. Give the definition of trade agent agreement.
2. What the international regulations governing the making up of agent agreements do you know?

Продовження додатку 1

3. What are the varieties of agent agreements? Give their characteristics.
4. What is the terminology used in the Agent Agreement?
5. Give the concept and define the scope of the contract commission.
6. What is the essence of the agency agreement?
7. What is the subject of an agency agreement?
8. What are the rights and obligations of the parties to the Agency Agreement?
9. How is the reward of the agent calculated in the contract?
10. What are the cases and the terms of change and termination of an agency agreement?
11. Give the definition of barter transactions.
12. Name the subject and terms of barter.
13. What is the equivalence of barter?
14. How is the price of goods for barter calculated?
15. Name the legislative bans on foreign trade barter with certain kinds of goods.

The task.

1. Make a foreign trade agent agreement or contract of agency or commission with the proposed storylines:
 1. The Turkish company «Gulsoy» - jeans wear manufacturer instructs Ltd. (Odessa) to produce a set of measures to search for potential wholesale buyers in Ukraine for their products, as well as an advertising campaign of commodity firms in Ukraine.
 2. Firm «Zepber» (Germany) instructs individuals - citizens of Ukraine of conducting advertising and selling their products.

Продовження додатку 1

3. Firm «Ford» (USA) instructs us (Kiev) to search for Ukrainian plants on behalf of «Ford» - potential suppliers of metal and negotiations with representatives of the company.

4. Firm «Avon» (England) instructs individuals realization of cosmetic products, without pre-payment to the payment of a commission of 5% of the cost of production.

2. Make a barter contract using the suggested storylines:

1. PE (Odessa) agrees with Belarusian companies on the exchange of 70 tons of wheat from Y category on 7 km. artificial fur on the DAF basis.

2. Firm (Odessa) contract with firm «Janek» (Poland) on the exchange of 100 thousand bottles of champagne on the 20 sets of office furniture on CPT - Przemysl (Poland).

Theme 4 International rules of interpretation of commercial terms

1. History of formation rules which names «Incoterms»

2. International conventions on purchasing and sailing of goods and freights.

3. "Incoterms-90" and their legislative regulation.

4. Classification of conditions of "Incoterms".

Questions

1. What is the role of trade customs in international trade practice?

2. Formulate the concept of «Incoterms»

3. Determine the purpose of «Incoterms»

4. What is meant by the term «delivery basis».

5. Describe the history of the formation of the «Incoterms».

6. What was the reasons for revision «Incoterms» in 1990?

Продовження додатку 1

7. Name the major international conventions governing the sale of goods and shipping.

8. Describe the main points of the Vienna Convention in 1974.

9. Describe the Hague Agreement in 1964.

10. Name the basic items of the New York convention of 1974.

11. When did Ukraine start use the rules of «Incoterms»?

12. What normative act regulates using the «Incoterms» in Ukraine?

13. What are the rules that apply to «Incoterms» in Ukraine?

14. How the rules of «Incoterms» are classified?

15. Name groups of delivery basis.

16. Describe the classification «Incoterms» depending on possibility of their application to different types of transport.

17. Describe the classification of «Incoterms» depending on the transfer of risks from seller to buyer.

18. Which of the delivery basis are used most frequently?

19. Which of the delivery basis are most favorable for the seller?

20. Which of the delivery basis are most favorable for the buyer?

21. Which of the delivery basis apply only for sea and river transport?

22. Which of the delivery basis apply to any kind of transport?

23. Is it necessary to use «Incoterms» between residents of Ukraine?

24. Give a general description of the conditions of group E.

25. Describe the conditions of the group F.

26. Describe the conditions of the group C.

27. Describe the conditions of the group D.

It is necessary to specify delivery time in the contract. If delivery of goods is carried out one-time, it is necessary to specify date. In case of delivery of goods by parties, the schedule of performance of delivery is formed. The quantity and terms for each separate goods is accurately

Продовження додатку 1

specified in graphics. Also delivery time can be coordinated to any actions of the buyer.

It is possible to reflect requirements to quality of goods in the article «Subject of the Contract» (certificates of quality, country of goods' origin). Quality of goods has to correspond to terms of the contract. If such conditions aren't specified, the seller send out to the buyer goods with standards of quality which follow from purpose of goods.

The essential term of the contract is the price. It depends on the cost of goods and delivery basis. The price can be fixed, floating or the price with the subsequent fixing. The way of determination of the price is specified in the clause. The price can be established in any foreign currency with a steady course. The price attaches to a price index on similar goods or on a consumer basket.

Requirements to packing are specified in the contract. If it is coal, sand, metal, packing isn't specified. Packing has to ensure safety of goods during transportation.

«Marking» has conform to requirements:

1. To give shipping information
2. To instruct the transport organizations in the handling of the transported goods
3. To warn about danger which can bear the transported freight in case of mishandling
4. Advertising appointment

The article «Payment» follows the price.

International trade has 3 forms of payments:

1. Payment on the account or cash payment can be made prior to delivery (advance payment) or on arrival of goods in the destination. Payment can be also made by parts. The seller can demand from the buyer

Продовження додатку 1

advance payment (The seller comes back the prepayment to the buyer if the seller didn't fulfill the obligations).

2. The most widespread way of payment - the letter of credit - payment of cost of goods begins along with the beginning of delivering of goods. It allows to avoid disputes. The letter of credit can be the independent transaction. There are different types of letters of credit: revocable, irrevocable, documentary, reserve. It is necessary to specify a type of the letter of credit in the text of the contract.

3. Collection (check or bill of exchange). This form of payment has to conform to such requirements:

- to provide a full covering of cost of goods and all expenses of the seller;
- to guarantee an immediate reimbursement of cost of the delivered goods and expenses of the seller;
- to be unconditional, provided and irrevocable.

Article «Obligations of the Parties». The main duty of the seller - to deliver goods in due time and place, to provide quality, packing, marking of goods (sometimes loading, transportation and insurance). The main duty of the buyer – to accept goods, to pay its cost (sometimes and the transportation cost, insurance and other expenses on delivery of goods).

The article «Acceptance of goods according to the quality and quantity»- depends on delivery basis and a place of acceptance of goods.

The article «Sanctions» determines durability of legal relationship (penalties, collecting losses).

The article «Release from responsibility» - force majeure circumstances (natural disasters, earthquakes, the fires, epidemics).

Продовження додатку 1

Article «Order of settlement of possible disputes». An arbitration way of settlement of disputes is cheaper, faster and less formalized. The judgment is provided with the state.

Article «Language of the contract and its correspondence». It is necessary to specify correspondence language in the text of the contract. Usually, the contract is formed in two languages (the seller and the buyer's languages). Both texts have identical validity. Sometimes other language (not the buyer's or the seller's language) can be language of arbitration in case of dispute.

The article «Effective date of a contract» depends on concrete circumstances.

At the end of the contract signatures are appended.

When it is impossible to state obligations of the parties, it is possible to refer to customs of a concrete place of trade.

Usually the exporter has to carry out customs clearance of goods for export, and the importer has to clear goods for import.

Carrier must instruct the seller to whom goods for transportation have to be delivered.

In recent years the system of maintaining transport documents was simplified. The (on-) board bill of lading was the only document, which carried out functions:

- to deliver aboard (on board) a ship;
- to prove the conclusion of the contract;
- to transfer of the rights.

Today also sea bill of lading can be used. The buyer has to have a warranty that the seller won't be able to dispose of goods by means of new instructions to a carrier.

Продовження додатку 1

Content

- 1) The history of formulating rules of INCOTERMS
- 2) International conventions about purchasing and sailing of the products and transportation of cargos.
- 3) Incoterms 90th and its legislative regulation
- 4) Classification of terms of Incoterms

In international trade practice there is a set of the common rules that are regulating the product delivery questions. These questions represent the basic terms of the purchasing and sale foreign trade contract. They are expressed by certain definitions, unified rules that are given by International Trade Chamber in a document that is called «International rules of interpretation of commercial terms» (INCOTERMS). The purpose of Incoterms is to provide a set of international rules for better explanation of the frequently used terms of sale in foreign trade. Thus uncertainty in the difference of interpretation of such terms in different countries can be prevented or minimized.

Often the parties of the contract are not familiar with differences in trade practice in the counterparty's country. It can cause misunderstandings, dispute, proceedings, loss of money and time. For solving these problems International Trade Chamber in 1936 published a set of international rules for interpretation trade terms – Incoterms. They were changed and complemented in 1953, 1967, 1976, 1980 and 1990 for leading rules in accordance with international trade practice. These rules were changed in order of changes in terms of transportation and make them compatible in electronic exchange «EDI».

Nowadays Incoterms of 90th let the parties provide different documents (account manufactory, customs documents for the supply of goods) with the help of electronic post.

Продовження додатку 1

Today the methods of transportation also changed: implemented the methods of transportation of cargo in containers, multimodal transportations, also Roll on – Roll off, transport by road and rail wagons in the sea transport SHOT-SEA.

In basic conditions of foreign purchase-sales determined in the moment of transition owner's right (for the product and consequently the risks of its random ruin) from seller to buyer. Establish who, the seller or buyer, organizing transportation of goods, its loading, who is going to pay for insurance costs, who is going to make customs clearance of goods from duties and so on. So those, who concluding the foreign sale contract should to choose the basic terms of delivery of goods and they must be mapped in the article «The subject of a contract».

In order for better understanding of terms were grouped four basic categories:

1. Single condition by which the seller makes the goods available to the buyer at its own premises;

«E»—terms EXWORKS— ex-factory

2. With help of it seller must to deliver product to vehicle appointed by buyer;

«F»—terms FCA— free carrier

3. «C»—term, where the seller must to sign a contract of transportation, but not taking a commercial risk of losing or damage of product, or extra costs;

CFR—cost of freight

CIF—cost of insurance and freight

CPT—transfer is paid before

CIP—transfer and insurance are paid before

Продовження додатку 1

4. «D»—terms, according to this the seller should take costs and risks, needed to deliver goods in the country of destination

DAF— delivered on border

DES— delivered on ex-vessel

DEQ— delivered on ex-berth

DDU— delivered, fee isn't paid

DDP— delivered, fee paid.

Except the rules of INCOTERMS foreign trade is regulating by a set of international legal acts. Two foreign agreements were accepted in The Hague in 1964 such as Convention related to a Uniform Law on Contracts for the International Sale of Goods and Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods. To such acts belongs UN Vienna Convention 1980 about international contracts of purchase and sale, which entered into force in 1/01/1988. Ukraine took part in it in 1/02/1991. After this in accordance with the presidential decree from 4/10/1994 its usage started to be obligatory in signing contracts.

In the period from 1993 till 1998 was accepted several regulations, which regulating accounting reporting, customs issues and others entrepreneurial activity where indicated the use of INCOTERMS.

The stages to constitute the contract

It is necessary to begin from the distinguishing the place, dates and defining the parties.

Place—the fact, that can become a legal entity in certain cases. So if in the text of contract won't be defined the right of which party is taking in the account, then the place will define the right.

The names of the parties should be exactly defined. The contract expedient to be given the number and name. The contract is signed by the

Продовженн ядодатку 1

director of enterprise or organization. Each of the parties may ask for his/her identification document.

If the contract signed but the legal entity, so then is better to check does he/she have power to do that. In this case use notarized power of attorney.

After formulating the introductory part move to making the articles. Fracturing into articles this is making the structure of contract. It depends from the terms of delivery, kinds of goods, etc.

If the goods don't need the cover or just a single shipment so then is applied simplified procedure of payment and it is not necessary to present requirements for the cover, terms of delivery and so on to the separate statements. All of this, including the price of the goods can be formed in the statement named «Object of the contract».

Basic terms of delivery are used in international trade.

- 1st term of delivery EXW-- ex-factory.

The seller provide goods in a buyer's usage directly on his factory. The risk of random ruin of goods, loading, transfer, insurance and customs duties are taken by buyer.

- 2nd term is FCA-- free carrier

In this terms the seller considered to be done with his duties of delivery only after he delivered all the goods to the carrier. Every transport can be used. If the transfer is presented by railway transport, then the terms of delivery named «ex-wagon» .The place of transmission defined by buyer.

- Foreign trade purchase—the sale can be execute in terms of FAS-«free alongside»

In this case, the ownership right and the risks of accidental loss of the product and other costs transfer from the seller to the buyer after the allocation on free alongside.

Продовження додатку 1

- FOB – «free on the board»

The buyer organizes the loading on a board of the ship. The ownership right and the risks of accidental loss of the product and other costs transfer from the seller to the buyer in the moment of transmitting the goods through the ship's rails.

- CFR – «the costs and freight»

The risks of damage transfer from seller to the buyer in the moment of transfer the good though the ship's rails, but the seller obliged to pay for costs and freight.

- CIF—«costs, insurance, freight» . The seller has the same terms as in the CFR, but also insurance from the risks and incidentally damage of good.

The group D has the following terms according to the rules of INCOTERMS:

1. DAS- «the delivery on the border»
2. DES-«the delivery from the ship»
3. DEQ-«the delivery from the dock»
4. DDU-«the delivery without duty»
5. DDP-« the delivery with duty».

In the rules of INCOTERMS by the terms of D group the job of seller is finished after he delivered the good in the agreed place and this place is in the buyer's country.

It is advisable sometimes to write the exact number of delivery of goods, and the name of goods etc. But should make a reservation who the seller or the buyer has the right of option usage

Продовження додатку 1

Theme 5. Consequences of non- and improper execution of foreign economic contracts

Lesson plan.

1. Concept and kinds of special penalties for order breach of foreign economic activity implementation.

2. The concept, types and content of the penalties for breach of contractual obligations.

3. Ways to resolve disputes on the subject foreign trade contracts.

4. Definition and types of international arbitration.

5. The legal regulation of the international arbitration process.

6. The arbitration agreement and the arbitration reservation clause.

7. Method of dealing with foreign economic disputes.

Ukrainian legislation knows 2 kinds of special penalties:

- temporary suspension of FEA;
- use of individual licensing regime.

Penalties apply to PHE Ukraine Trade on the basis of official representations from law enforcement and customs authorities. The penalties terms last for 6 months.

1. Suspension of FEA applied to Ukrainian subjects of foreign economic activity. It provides for disqualification to hold FEA subjects of all forms of property and foreign economic activities.

2. Individual licensing mode is used in the form of a definite contract considering and issuance of a license for each separate foreign operation (paragraph 37 of the Law «On Foreign Economic Activity»)

Monitoring the implementation of special penalties by the customs, tax and national security organizations.

Продовження додатку 1

If the subject, which has adopted special penalties, did not take remedial measures, then it's repeatedly sanctioned in accordance to the paragraph 37 of the Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» till the full elimination.

Contractual penalties are applied. They are specified in the contract and applied in the case of improper fulfillment of contractual obligations (fines, loss).

The penalty may be specified as a fixed sum in percentage of the total value of not delivered goods.

The contract must specify what is meant by losses. Paragraph 74 of the UN Convention 1990: « Loss for breach of contract, made by one party, consists of a sum equal to the loss, including loss of profit, brought by the other party as a result of breach of contract» and the par. 77 «Party, relying on a breach of contract, must take measures, which are reasonable to reduce the loss, including lost profit».

Except the penalties there may be provided penalties for buyer's refusing to accept the goods or non-informing about the shipment of goods.

If disputes are considered by arbitration, they may be treated in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules. The law specifies in which cases the disputes should be considered in the arbitration.

There are two kinds of arbitration:

1. Institutional (permanent) - arbitration courts established at CCI or arbitration associations of various countries.

2. Isolated arbitration, which is created specifically to deal with disputes in a particular case, after adjudgement it ceases to exist.

The arbitration agreement has legal autonomy. It really does not depend on the validity of the contract to which it relates. Mostly, the written form of the arbitration agreement required. An arbitration agreement has to

be signed, it is applied to standards, that regulate the registration order of foreign trade transactions.

Arbitration agreement is the result of the parties' will negotiation. Its scope depends on the intention, expressed by the parties to forward a dispute to arbitration, i.e., without agreement between the parties, arbitration agreement doesn't have the jurisdiction to resolve the dispute. Competence of Arbitration Tribunal may be questioned on various grounds: a reference to the fact that arbitration is invalid, the dispute does not fall under the jurisdiction of a particular arbitration.

In accordance to the par. 4 of the European Convention of 1961, the parties shall have the discretion to forward their disputes to a permanent

arbitration. The parties may establish the arbitrators and the procedure. According to this same convention, unless the parties have stipulated the type of arbitration, the chairman of the commercial side of the CCI can send

the parties to a permanent arbitration, or offer them to appoint arbitrators and agree on measures, necessary for the conducting the arbitration.

The settlement agreement is considered as settled, if the applicant waived the requirements and the defendant admitted it or they have agreed as a result of concessions.

The sole arbitrator or the chairman of the collegial court may supervise the proceedings of the arbitration tribunal. While considering, a party may amend or oppose the claim. if the parties were informed of the time and place of the proceedings, the failure to appear without reasonable excuse, can not be the ground for the deferral. The case can be considered in the absence of one of the parties.

Продовження додатку 1

After hearing the parties, the Court shall determine the procedure for obtaining and analyzing evidences, it may appoint examination, require additional evidence, examine witnesses. The court may decide to adjourn considering the claim or suspend the proceedings. Arbitrator or recorder signs the protocol. Parties receive copies. The decision is made within 3 days since the date of the proceedings, or in the 7-day period. The decision is announced immediately, and in 3 days it's transmitted to both parties. In the 30- days term after receiving the decision, parties may appeal to an international arbitration court for the typos correction, as well as for clarification of the court. International Court of Arbitration shall consider the claim and make a decision within 10 days. The settlement agreement is signed by the parties and the arbitrator. Representation of the case may be terminated if:

1. The applicant refused the request;
2. The Parties negotiated;
3. The Court recognized that the continued representation was unnecessary. The court's decision is final and necessary for execution. In case of failure or refusal to implement the decision, the enforcement implementation of the decision is made.
4. Acceptance of the goods in the quality and quantity.
5. Payment for the goods.
6. When the contract comes into an effect.

Questions for self-study:

1. What statutory acts regulate foreign trade Ukrainian entrepreneurs activity?
2. How an entrepreneur determines the foreign trade transaction?

Продовження додатку 1

3. What types of foreign economic transactions of purchase and sale do you know? Briefly describe them.

4. What is the purpose of model contracts of purchase and sale developing?

5. How to choose the location for signing the contract?

6. What is the relationship between the place of conclusion of the contract and the legal system of regulation of a particular contract?

7. How the names of the parties in the contract are indicated? Do you allow abbreviations, acronyms?

8. What documents confirm powers of counter parties?

9. Define the scope of the contract.

10. How to build the structure of the contract, determine the sequence of paragraphs?

11. What are the obligations of the parties under the contract of purchase and sale?

12. What is the responsibility of the parties for non-fulfillment of the contract?

13. What conditions of the contract are essential?

14. What is the «basic conditions of supply of goods»? Briefly describe them.

15. In what way delivery dates and extension of delivery are defined in the contract?

16. How is the acceptance of goods in quantity and quality performed?

17. How is the price of goods defined? How do the price and value of the goods correlate? What kinds of prices you know?

18. How the requirements on packaging and labeling of goods are fixed in the contract?

19. Describe the pay item, its terms and conditions, form of payment.

Продовження додатку 1

20. What penalties can be provided by the contract for improper performance or non-performance of the contract?

21. In what circumstances an exemption from liability on the contract takes place?

22. What language of the contract and contract correspondence is possible?

23. What are the conditions for the entry into the effect of the contract?

24. What is meant by the term assignment? When an assignment is accepted?

25. What are the restrictions that may be provided in the contract?

26. How changes and additions to the terms of the contract can be made?

Theme 6. International rules of interpretation of commercial terms

Content

5) The history of formulating rules of INCOTERMS

6) International conventions about purchasing and sale of the products and transportation of cargos

7) Incoterms 90th and its legislative regulation

8) Classification of terms of Incoterms

In international trade practice there is a set of the common rules that are regulating the product delivery questions. These questions represents the basic terms of the purchasing and sale foreign trade contract. They are expressed by certain definitions, unified rules that are given by International Trade Chamber in a document that is called «International rules of interpretation of commercial terms» (INCOTERMS). The purpose of Incoterms is to provide a set of international rules for better explanation of the frequently used terms of sale in foreign trade. Thus uncertainty in the

Закінчення додатку 1

difference of interpretation of such terms in different countries can be prevent or minimize.

Often the parties of the contract are not familiar with differences in trade practice in the counterparty's country. It can cause misunderstandings, dispute, proceedings, loss of money and time. For solving these problems International Trade Chamber in 1936 published a set of international rules for interpretation trade terms – Incoterms. They were changed and complemented in 1953, 1967, 1976, 1980 and 1990 for leading rules in accordance with international trade practice. These rules were changed in order of changes in terms of transportation and make them compatible in electronic exchange «EDI».

Nowadays Incoterms of 90th let the parties provide different documents (account manufactory, customs documents for the supply of goods) with the help of electronic post.

Today the methods of transportation also changed: implemented the methods of transportation of cargo in containers, multimodular transportations, also Roll on – Roll off, transport by road and rail wagons in the sea transport SHOT-SEA.

In basic conditions of foreign purchase-sales determined in the moment of transition owner's right (for the product and consequently the risks of its random ruin) from seller to buyer. Establish who, the seller or buyer, organizing transportation of goods, its loading, who is going to pay for insurance costs, who is going to make customs clearance of goods from duties and so on.

ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Нормативно-правові акти

1. ЗАКОН УКРАИНЫ «О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» //ВВРУ, 1991 №29.

2. ЗАКОН УКРАИНЫ «О ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЕ НА УКРАИНЫ» //ВВРУ, 1991 №44.

3. КОНВЕНЦИЯ ООН 1980 Г. О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ. 1980.

4. КОНВЕНЦИЯ ОБ ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ ПРИ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ. 1974.

5. ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ

6. СОГЛАШЕНИЕ О СОЗДАНИИ ВСЕМИРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

7. УГОДА ПРО ПАРТНЕРСТВО ТА СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ І ЄВРОПЕЙСЬКИМИ СПІВТОВАРИСТВАМИ ТА ЇХ ДЕРЖАВАМИ-ЧЛЕНАМИ (Угоду ратифіковано Законом N 237/94-ВР від 10.11.94)

8. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В ОБЛАСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (Ташкент, 15.05.92)

9. КОНВЕНЦИЯ UNCITRAL О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

10. КОНВЕНЦИЯ UNCITRAL ОБ ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ (Нью-Йорк, 1974)

11. УГОДА ПРО ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ПОСТАВОК ТОВАРІВ МІЖ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ДЕРЖАВ-УЧАСНИЦЬ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ

12. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВОК ТОВАРОВ МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СТРАН-ЧЛЕНОВ СЭВ 1968/1988 ГГ. (ОУП СЭВ 1968/1988 ГГ.) 11 ОКТЯБРЯ 1988 Г

13. О НЕЗАВИСИМЫХ ГАРАНТИЯХ И РЕЗЕРВНЫХ АККРЕДИТИВАХ (КОНВЕНЦИЯ ООН 1995)

14. КОНВЕНЦІЯ, ЯКОЮ ЗАПРОВАДЖЕНО ОДНОМАНІТНИЙ ЗАКОН ПРО ПЕРЕКАЗНІ ВЕКСЕЛІ І ПРОСТІ ВЕКСЕЛІ

15. ПРИЛОЖЕНИЕ N1 К ЖЕНЕВСКОЙ КОНВЕНЦИИ, УСТАНОВЛИВАЮЩЕЙ ЕДИНООБРАЗНЫЙ ЗАКОН О ЧЕКАХ 1931 ГОДА

16. УГОДА ПРО ПРИНЦИПИ СПРАВЛЯННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ ПІД ЧАС ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ТОВАРІВ (РОБІТ, ПОСЛУГ) МІЖ ДЕРЖАВАМИ - УЧАСНИЦЯМИ СПІВДРУЖНОСТІ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ (25.11.98)

17. ДОБРОВОЛЬНЫЙ ПРИМИРИТЕЛЬНЫЙ РЕГЛАМЕНТ (Публикация МТП N 447)

18. АРБИТРАЖНЫЙ РЕГЛАМЕНТ МТП

19. УСТАВ МЕЖДУНАРОДНОГО АРБИТРАЖНОГО СУДА МТП

20. ТИПОВОЙ ЗАКОН ЮНСИТРАЛ О МЕЖДУНАРОДНОМ ТОРГОВОМ АРБИТРАЖЕ (Вена, 30 мая 1997 года)

21. ЕВРОПЕЙСКАЯ КОНВЕНЦИЯ О ВНЕШНЕТОРГОВОМ АРБИТРАЖЕ

22. КОНВЕНЦИЯ О ПРИЗНАНИИ И ПРИВЕДЕНИИ В ИСПОЛНЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ (НЬЮ-ЙОРК, 1958)

23. УГОДА ПРО ПОРЯДОК ВИРІШЕННЯ СПОРІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ЗДІЙСНЕННЯМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (Угоду ратифіковано Постановою ВР N 2889-12 від 19.12.92)

24. МИТНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ від 12.12.91, із змінами і доповненнями (...) N 1807-III від 08.06.2000

25. Закон України від 16.04.91 № 959-12 із змінами (...) від 23.03.00 №1595-III ПРО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

26. Закон України від 04.06.91 N 1142-XII із змінами від (...) 21.06.2001 N 2538-III ПРО ГОСПОДАРСЬКІ СУДИ

27. ГОСПОДАРСЬКИЙ ПРОЦЕСУАЛЬНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ від 06.11.91 N 1798-XII із змінами від (...) 21.06.2001 N 2539-III

28. Закон України від 05.02.92 N2097 зі змінами від (...) 03.06.99 N 722-XIV.] ПРО ЄДИНИЙ МИТНИЙ ТАРИФ

29. Закон України від 26.11.93 №3659-XII ПРО АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

30. Закон України від 23.09.94 N 185/94-ВР зі змінами від 07.05.96 N 184/96-ВР ПРО ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

31. Закон України від 15.05.95 №327/95-Взі зміна мивід 15.07.99 №958-14 ПРО ОПЕРАЦІЇ З ДАВАЛЬНИЦЬКОЮ СИРОВИНОЮ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

32. Закон України від 06.02.96 №30 зі змінами від 11.12.98 №311-14 ПРО СТАВКИ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ ТА ВВІЗНОГО МИТА НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ

33. Закон України від 07.05.96 №178 в редакції Закону N 1582-III (1582-14) від 23.03.2000 ПРО СТАВКИ АКЦИЗНОГО ЗБОРУ І ВВІЗНОГО МИТА НА СПИРТ ЕТИЛОВИЙ ТА АЛКОГОЛЬНІ НАПОЇ

34. Закон України від 07.05.96 №180/96 ПРО ВИВІЗНЕ (ЕКСПОРТНЕ) МИТО НА ЖИВУ ХУДОБУ ТА ШКІРЯНУ СИРОВИНУ

35. Закон України від 07.06.96 №236/96 із змінами від 18.11.97 N 642/97-ВР, від 30.06.99 N 783-XIV ПРО ЗАХИСТ ВІД НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

2. Наукова та навчальна література

1. Балабанов И.Т., Балабанов А.И., «Внешиэкономические связи», М.: Финансы и статистика, 2000;
2. Бардина «Договорно-правовое регулирование торгово-экономических отношений ЕС со странами Восточной Европы», М.: 1994;
3. Бенжамен Г., Пике М.: «Экономический и коммерческий словарь», М.: Международные отношения, 1993;
4. Бенсон, Уайтхед «Транспорт и доставка грузов», М.: 1990;
5. Богатых Е.А. «Гражданское и торговое право», М.: Контракт, 2000;
6. Богуславский М.М. «Международное частное право», М.: Юрист, 1998;
7. Богуславский М.М. «Международное частное право, практикум», М.: Юрист, 1999;
8. Булатов «Как основать компанию на Западе», М.: 1993;
9. Вельяминов «Основы международного экономического права», М.: 1994;
10. «Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий», ред. В. Н. Кулешова, М.: Юридическая литература, 1994
11. «Внешнеторговые документы: контракты, соглашения, транспортные документы, финансовая отчетность», Киев, 1992;
12. «Внешнеторговые операции: унифицированные правила, законодательные акты, формы типовых договоров», СПб, 1993;
13. «Внешиэкономическая деятельность предприятия», под ред. Л.Е. Стровского, М.: ЮНИТИ, 1999;
14. Волкова «Справочники о фирмах капиталистических стран», М.: 1994;

15. Волюнец-Руссет Э.Я. *«Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау»*, М., Юрист, 1999;
16. Воробьев А. А., Воробьев А. Б., *«Арбитражный суд в Лондоне»*, М., Ассоциация независимых издателей, 2000;
17. *«Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі»* ред. С.Г. Осика;
18. Герчикова И.Н. *«Организация и техника внешнеэкономических операций на капиталистическом рынке»*, М.: 1992;
19. Герчикова И.Н. *«Международное коммерческое дело»*, М, ЮНИТИ, 1996;
20. Герчикова И.Н. *«Международное коммерческое дело, практикум»*, М., ЮНИТИ, 1999;
21. Герчикова И.Н. *«Международные экономические организации»*, М., Консалтбанкир, 2000;
22. *«Гражданское и торговое право капиталистических государств»*, 3-е изд., М., Международные отношения, 1993;
23. *«Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: сборник нормативных актов. Законодательство о компаниях, монополизме и конкуренции»*, М., 1987;
24. Грачев Ю.Н., Плотников Ю.Н. *«Практика внешнеэкономической деятельности: рекомендации отечественным предпринимателям»*, М., ЮНИТИ, 1994;
25. Грачев Ю.Н. *«Внешнеторговые документы»*, М., ЗАО «Бухгалтерский бюллетень», 1998;
26. Грачев Ю.Н. *«Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах, или как избежать недоразумений и убытков при заключении внешнеторгового контракта»*, М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 1996;

27. Грязнов «Международные перевозки грузов», СПб, 1993;
28. Дэниелс Дж., РадебаЛих.«Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции», М.: 1994;
29. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К.«Коммерция и технология торговли», М., ИВЦ «Маркетинг», 1999;
30. Дахно І.І., «Антимонопольне право», Київ, «Четверта хвиля», 1998;
31. Дахно І.І., «Міжнародне економічне право», Київ, МАУП, 2000
32. Дегтярёва О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. «Внешиэкономическая деятельность», М.: Дело, 1999;
33. Джоунз Г. «Торговый бизнес: как организовать и управлять», М.: ИНФРА-М, 1996;
34. «Договоры в коммерческой деятельности. Практическое пособие», под ред. М.Ю. Тихомирова, М.: 2000;
35. Довгань В. «Франчайзинг: путь к расширению бизнеса», Тольятти, ДОКА-ПРЕСС, 1994;
36. Захаров К. В., Цыганок А. В., Бочарников В. П., Захаров Ф. К., «Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций», К., 2000
37. Зыкин И.С. «Обычаи и обыкновения в международной торговле», М.:1983
38. Зыкин И.С. «Договор во внешнеэкономической деятельности», М.: Международные отношения, 1990
39. «Как заключать международные торговые контракты», ред. С.В. Воронов, Е.Н. Хохлов, Киев, Международный компьютерный клуб Украины, 1992

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ З КУРСУ «МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО».....	5
Тема 1. Загальні положення міжнародного приватного права.	5
Тема 2. Правові норми застосовувані у міжнародному приватному праві. Джерела міжнародного приватного права.	6
Тема 3. Суб'єкти міжнародного приватного права.	7
Тема 4. Поняття, правове регулювання іноземних інвестицій.	8
Тема 5. Нормативне регулювання міжнародного договору. Особливості укладення договору (тендеру).	9
Тема 6. Організація закупок для державних потреб.	10
Тема 7. Міжнародні перевезення пасажирів та вантажів.	11
Тема 8. Міжнародні розрахунки.	12
КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ.....	13
ОФІЦІЙНІ ПРАВИЛА ТЛУМАЧЕННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ТЕРМІНІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ ПАЛАТИ.....	19
ЗАГАЛЬНОПРИЙНЯТІ МІЖНАРОДНІ СКОРОЧЕННЯ В ДІЛОВИХ ДОКУМЕНТАХ.....	26
РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО НАПИСАННЯ Й ОФОРМЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ.....	28
ВАРІАНТИ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ	29
ПІДСУМКОВА КОНТРОЛЬНА РОБОТА.....	34
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	56
ПИТАННЯ ДО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ.....	62
ДОДАТКИ	64
ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.	119

Навчальне видання

ГАРЯЄВА Ганна Михайлівна
ТКАЧОВ Максим Михайлович

МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО

Навчально-методичний посібник
для студентів денної та заочної форм навчання
економічних спеціальностей

Роботу до видання рекомендував проф. Долська О. О.

В авторській редакції

План 2018 р., поз.68

Підп. до друку 23.05.2018 р. Формат 60×84 ¹/₁₆. Папір офісний.

Riso-друк. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк.

Наклад 150 прим. Зам. №____Ціна договірна

Видавничий центр НТУ «ХП».

вул. Фрунзе, 21, м Харків, 61002

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5478 від 21.08.2017 р.

